

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM MARKETING

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

FATORES DE MOTIVAÇÃO E DE LIMITAÇÃO DA
COMPRA DE PRODUTOS BIOLÓGICOS

TOMÁS FILIPE VENÂNCIO SANTOS

ORIENTAÇÃO: PROF.^a MARIA MARGARIDA DE MELO COELHO DUARTE

JURI:

PRESIDENTE: JOÃO JOSÉ QUELHAS MESQUITA MOTA

ORIENTADOR: MARIA MARGARIDA DE MELO COELHO DUARTE

VOGAIS: PATRICIA ISABEL RAMOS PEGO NUNES TAVARES

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos os compradores que se disponibilizaram a partilhar as suas ideias, opiniões e sugestões, contribuindo para a concretização deste estudo.

Agradeço o apoio académico concedido pelo ISEG durante todo o ano de mestrado, nomeadamente à Professora Maria Margarida de Melo Coelho Duarte pela orientação no desenvolvimento deste estudo, permitindo-me conciliar as obrigações académicas com as obrigações profissionais.

Agradeço ainda a todos os meus amigos e família pelo apoio extracurricular concedido durante este período.

RESUMO

Na sociedade atual a compra de produtos biológicos surge como uma alternativa sustentável aos produtos provenientes de processos intensivos de produção. A ausência de agroquímicos no método de cultivo biológico proporciona benefícios para a saúde, sendo este um dos principais fatores motivadores da compra.

Este estudo apresenta como principal objetivo a análise das motivações e limitações da compra de produtos biológicos. Com esta finalidade, foi desenvolvido um estudo em profundidade a compradores selecionados num mercado biológico localizado na região de Lisboa.

O preço elevado dos produtos biológicos tem sido alvo de diferentes estudos nos últimos anos, apresentando-se como um dos fatores limitadores de compra. Contudo, embora exista consciência deste preço *premium* face aos produtos convencionais, os compradores biológicos afirmam comprar não unicamente um produto mas sim um conjunto de valores associados ao mesmo.

Todos os fatores motivadores e limitadores em análise apresentam um impacto diferente no processo de aquisição, variando de comprador para comprador, sendo o grau de envolvimento com a vertente biológica um aspeto determinante.

Palavras-chave: Produtos Biológicos, Comportamento de Comprador, Fatores Motivadores, Fatores Limitadores, Análise Qualitativa.

ABSTRACT

The aim of this study was to obtain in-depth insights about organic buyer's behavior, by analyzing their motivations and constraints in the purchase process. Data were collected from 25 open interviews in an organic market located in Lisbon.

In today's society, the purchase of organic products has been emerging as a sustainable alternative to products from intensive production methods. One of the main factors that motivate buyer's choice is the health concern, because organic farming systems do not use agrochemicals such as synthetic fertilizers, pesticides, use of genetically modified organisms and many other food additives.

Several studies have analyzed the impact of the high prices in the organic market and concluded that this factor is a key limitation to the acquisition of these products. The majority of the organic buyers are conscious of the premium prices. In spite of that, they consider that this purchase offers them a set of values instead of a simple product as the conventional ones.

All the previously analyzed motivation and limitation factors have different meanings and impact on the acquisition process, according to the level of involvement that each buyer presents towards the biological trend.

Keywords: Organic Products, Purchase Behavior, Motivating Factors, Limiting Factors, Qualitative Analysis.

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	5
1.1 Enquadramento do Tema	5
1.2 Objetivos do Estudo	5
1.3 Relevância do Tema.....	5
2. REVISÃO DE LITERATURA.....	6
2.1 Definição de Agricultura Biológica	6
2.2 Agricultura Biológica: Evolução do Conceito	6
2.3 Breve Contextualização do Sector	7
2.4 Perfil de Consumidor Biológico	8
2.5 Fatores de Motivação e de Limitação da Compra de Produtos Biológicos	8
2.5.1 Fatores de Motivação da Compra de Produtos Biológicos	9
2.5.2 Fatores de Limitação da Compra de Produtos Biológicos	11
2.6 Reflexão e Complexidade do Processo de Compra	12
3. METODOLOGIA.....	13
3.1 Objetivo e Estrutura Metodológica	13
3.2 Objeto de Estudo e Amostragem	14
3.3 Método de Recolha de Dados	14
4. ANÁLISE DE RESULTADOS.....	14
4.1 Fatores de Motivação da Compra de Produtos Biológicos	15
4.2 Fatores Limitadores da Compra de Produtos Biológicos	21
5. CONCLUSÕES.....	27
6. LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	28
7. SUGESTÕES DE PESQUISA FUTURA	29
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	29
ANEXOS	31
Anexo 1- Guião da Entrevista (Presencial)	31
Anexo 2- Dados Sócio-Demográficos	34
Anexo 3 - Quadros de Resultados	35

1. INTRODUÇÃO

1.1 Enquadramento do Tema

Na atualidade o consumidor depara-se com a presença de graves problemas que colocam em causa a saúde pública, muitos deles provenientes de uma má gestão ambiental. Consequentemente tem-se verificado uma crescente preocupação social relacionada com este tema, surgindo um consumidor cada vez mais informado e preocupado com o impacto das suas ações.

A agricultura biológica analisada no âmbito da vertente ambiental está associada a um tipo de produção não intensiva, em que existe uma gestão ecológica dos solos e ausência de agroquímicos, procurando minimizar o impacto dos problemas causados pela intensificação da indústria alimentar.

Os compradores de produtos provenientes deste tipo de agricultura têm sido alvo de diversos estudos no decorrer dos últimos anos que procuram identificar e analisar os principais motivos que os levam à opção biológica em detrimento da convencional. Destes destacam-se o impacto na saúde, preço, bem-estar animal e preocupações ambientais, entre outros.

1.2 Objetivos do Estudo

Este estudo foca-se no comportamento do comprador de produtos biológicos, tendo como principal objetivo identificar e relacionar os fatores que motivam e limitam a sua compra.

1.3 Relevância do Tema

Neste estudo procura-se aprofundar o conhecimento existente sobre o comprador de produtos biológicos, contribuindo não exclusivamente para o corpo académico, como também para os gestores das organizações que atuam neste sector de mercado. Os resultados do estudo efetuado procura dar a conhecer o comportamento do comprador

biológico de uma forma aprofundada, permitindo direcionar ofertas e potencializar estratégias de negócio.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Definição de Agricultura Biológica

A agricultura biológica consiste num sistema de cultivo que permite aumentar a fertilidade do solo através da utilização eficiente de recursos locais, em que são implementadas determinadas práticas relacionadas com os ciclos ecológicos, preservando a sustentabilidade e reduzindo o uso de recursos não renováveis (Gomiero, Pimentel e Paoletti, 2011). A agricultura biológica surge de uma gestão ecológica da produção, na qual não são aplicados agroquímicos, como fertilizantes, pesticidas e organismos geneticamente modificados (IFOAM, 2008, 2010, citado por Gomiero, Pimentel e Paoletti, 2011).

De acordo com a IFOAM – International Federation of Organic Agriculture Movements (IOFAM, 2010, citado por Sumner e Llewelyn 2011, p. 102), a agricultura biológica é definida como: *“a production system that sustains the health of soils, ecosystems and people. It relies on ecological processes, biodiversity and cycles adapted to local conditions, rather than the use of inputs with adverse effects. Organic agriculture combines tradition, innovation and science to benefit the shared environment and promote fair relationships and a good quality of life for all involved.”*

2.2 Agricultura Biológica: Evolução do Conceito

A origem deste conceito data do início do século XX, como resultado de um movimento social britânico em 1926, de reação ao impacto negativo da industrialização agrícola (Conford, 2001, citado por Sumner e Llewelyn, 2011) em que são evidenciadas preocupações relacionadas com a saúde humana, bem-estar animal e meio ambiente (Fromartz, 2007, citado por Cruz, 2011).

Em 1943 surge a publicação *An Agricultural Testament*, da autoria de Albert Howard, que estava convencido que grande parte dos problemas agrícolas se encontravam relacionados com a má gestão de solos (Howard 1943; Conford, 2001, citado por Gomiero, Pimentel e Paoletti, 2011). Há ainda outros autores relevantes desta temática, podendo citar-se Lady Eve Balfour que, em 1943, publicou a obra *The Living Soil* e Jerome Rodale que, em 1940, introduziu o termo *organic agriculture* nos Estados Unidos da América, assim como divulgou técnicas associadas.

Desde 1990, com o crescente aumento das preocupações relacionadas com o meio-ambiente e a saúde pública, a produção biológica tem atraído um maior número de consumidores, estabelecendo-se normas e legislação nacional e internacional que regulam toda esta atividade (Willer e Yussefi, 2006, citado por Gomiero, Pimentel e Paoletti, 2011).

2.3 Breve Contextualização do Sector

Autores como Essoussi e Zahaf (2008) referem que a indústria agrícola biológica consiste numa das áreas do sector alimentar com maior crescimento nos Estados Unidos da América, Austrália e Europa. De acordo com os dados da IFAOM, existem 37.2 milhões de hectares de área de cultivo agrícola biológico (Willer, 2011, citado por Gomiero, Pimentel e Paoletti, 2011), sendo as maiores áreas repartidas pela Oceânia (12.2 milhões de hectares - 32.8%), Europa (9.3 milhões de hectares - 25%) e América Latina (8.6 milhões de hectares - 23.1%).

De acordo com os dados da IFOAM (2011), Portugal encontra-se num estado inicial de desenvolvimento, apresentando uma reduzida quota de mercado global, com uma área de cultivo agrícola biológica de 219 683 hectares em que predominam as pastagens, culturas arvenses e culturas permanentes (e.g., olivais, árvores de fruto). Contudo, de acordo com a IFOAM, Portugal têm apresentado uma procura crescente de produtos biológicos, aumentando o número de lojas biológicas e feiras de produtores biológicos, assim como a disponibilidade destes produtos nas grandes superfícies e lojas de saúde.

Essoussi e Zahaf (2008) consideram ainda que a abordagem tradicional de marketing, especificamente relacionada com o consumidor, não se encontra suficientemente preparada para lidar com este tipo de consumidor, afirmando que o consumidor biológico procura não exclusivamente um produto, mas sim um conjunto de valores associados a esse mesmo produto.

2.4 Perfil de Consumidor Biológico

Alguns estudos recorrem a variáveis socio-demográficas com o objetivo de caracterizar o perfil do consumidor biológico, revelando que, em geral, se trata de mulheres, com idade compreendida entre 30 e 45 anos, com recursos financeiros, elevado nível de instrução e que vivem com os seus filhos (Dettman e Dimitri, 2007, citado por Paul e Rana, 2012; e Hughner et al., 2007, citado por Hjemar, 2011).

Worner e Meier-Ploeger (1999) referem que: “... *the demand for organic products is more and more based on value concepts...instead of socio-demographics factors...*”, recorrendo-se ao estudo dos valores de forma a aprofundar o conhecimento sobre a sua influência nas atitudes e intenções de compra biológica (Kamakura e Novak, 1992, citado por Chryssohoidis e Krystallis, 2005, p. 587).

Outros autores procuraram segmentar este mercado com base na relação entre a alimentação e os diferentes estilos de vida, tendo Hamzaoui e Zahaf (2006) classificado o típico consumidor biológico como um indivíduo vegetariano ou vegan, com preocupações ambientais, consciencializado com o fator saúde, que pretende apoiar produtores locais, estando disposto a pagar um preço superior por estes produtos (Essoussi e Zahaf, 2008).

2.5 Fatores de Motivação e de Limitação da Compra de Produtos Biológicos

O processo de compra de produtos biológicos é condicionado por um conjunto de fatores que explicam as atitudes do consumidor biológico com base em: melhor sabor; preocupações ambientais; segurança alimentar; bem-estar animal; apoio a economias locais; todos estudados e considerados como importantes influenciadores

(Hughner et al., 2007, citado por Hjelm, 2011). Por outro lado, vários outros estudos têm-se focado nos fatores que limitam a compra destes produtos, tais como: a reduzida acessibilidade em termos de distribuição; preços elevados; reduzida confiança nos rótulos biológicos e respetivos produtores ou instituições que os promovem; assim como, o conhecimento insuficiente acerca deste tipo de alimentos (Fotopoulos e Krystallis, 2002, Honkanen et al., 2006, Hughner et al., 2007, citado por Hjelm, 2011). Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz e Stanton (2007), agruparam este conjunto de fatores em duas dimensões: (1) fatores de motivação e (2) fatores de limitação de compra.

2.5.1 Fatores de Motivação da Compra de Produtos Biológicos

Os fatores de motivação da compra de produtos biológicos foram organizados em sete categorias: (1) Saúde e Segurança Alimentar; (2) Sabor; (3) Ambiente; (4) Bem-estar animal; (5) Economia local; (6) Envolvimento social; (7) *Mass media*.

- *Saúde e Segurança Alimentar*. Descrita por diversos estudos como a principal razão de compra de produtos biológicos. As preocupações com a saúde e segurança alimentar levam a que o consumidor tome em consideração a ausência de pesticidas, associando a compra a um investimento e efeito positivo no longo prazo (Grossman, 1972, citado por Paul e Rana, 2012). Essoussi e Zahaf (2008) afirmam que a agricultura biológica vem solucionar alguns dos impactos negativos da industrialização agrícola, tais como o surgimento de determinadas doenças (e.g., gripe das aves, salmonela, doença das vacas loucas). Lacy (1992) e Kouba (2003) concluem ainda que o consumidor biológico considera os métodos de produção biológica mais seguros que os métodos de produção convencionais intensivos (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz e Stanton, 2007).

- *Sabor*. Muitos dos compradores de produtos biológicos afirmam que um dos fatores motivadores consiste no sabor dos alimentos. Para Hjelm (2011, p. 338) "*organic products have a more natural taste, a cleaner taste*". Por outro lado, Hill e Lynchehaun (2002) sugerem que a associação que o consumidor estabelece aos preços elevados se traduz na perceção de um sabor superior (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz e Stanton, 2007).

- *Ambiente*. De acordo com Zsóka (2005) existem cinco dimensões que procuram explicar a consciência ambiental; (1) conhecimento acerca da vertente ambiental; (2) valores ambientais; (3) atitudes ambientais; (4) disposição a agir; e (5) ação real. Neste sentido, o consumidor tem em consideração estas dimensões no momento de compra, agindo consoante o seu grau de envolvimento (Paul e Rana, 2012). Para Paul e Rana (2012) o consumidor biológico tem interesse nestes produtos, não exclusivamente devido ao fator saúde, mas pela esperança na sustentabilidade e preocupação com as gerações futuras.

- *Bem-estar animal*. Segundo Hjelmar (2011) a preocupação com o bem-estar animal pode ser um fator decisivo de compra, na medida em que o consumidor biológico demonstra particular interesse pelo modo de vivência dos animais e pela forma como estes são abatidos. Torjusen (2001), Harper e Makatouni (2002) sugerem que esta dimensão é composta não só pela componente social, como também por uma componente nutritiva (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007).

- *Economia local*. Alguns estudos indicam que o consumidor biológico se preocupa em comprar produtos que desenvolvam capacidades de produção locais (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007), associados a uma maior qualidade e frescura (Hjelmar, 2011). Fotopoulos e Krystallis (2002) referem, como exemplo, os compradores de produtos orgânicos na Grécia, que são fortemente etnocêntricos, podendo este aspeto ser considerado um importante critério de compra (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007).

- *Envolvimento social*. Hjelmar (2011) sugere que a compra de produtos biológicos nem sempre consiste numa decisão individual, existindo frequentemente uma forte influência da família. O autor faz ainda referência à dimensão “tornar-se pai ou avô”, em que acresce o sentido de preocupação e responsabilidade para com as gerações futuras.

- *Mass media*. Tem sido transmitida informação chocante sobre os métodos de produção convencional pelos *mass media*, interferindo com as emoções do comprador e fazendo com que este reflita sobre as suas ações, procurando torná-las mais racionais. No estudo de Hjelmar (2011) um dos inquiridos afirma não comprar carne de galinha

desde o momento em que assistiu a um documentário que evidenciava os maus tratos associados a métodos de produção intensiva destes animais.

2.5.2 Fatores de Limitação da Compra de Produtos Biológicos

Os fatores de limitação da compra de produtos biológicos foram organizados em cinco categorias: (1) Preços Elevados; (2) Disponibilidade, acessibilidade e conveniência; (3) Certificações; (4) Satisfação com produtos convencionais; (5) Imperfeições físicas.

- *Preços elevados.* Os produtos biológicos tendem a ser vendidos a um preço *premium* comparados com os produtos convencionais, devido a diversos fatores, nomeadamente a custos associados às várias etapas da cadeia de fornecimento (Pearson e Henryks, 2008). Muitos estudos recentes direcionam-se para este fator, incidindo sobre a disposição de pagar um preço superior pela compra destes produtos (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007). Segundo Shafie e Rennie (2012), a disposição é superior no segmento de clientes biológicos, variando posteriormente consoante a categoria de produto (e.g., vegetais, fruta, carne). Hjelmar (2011) sublinha ainda a importante relação existente entre este fator e o rendimento disponível do comprador, sobretudo nos mais pragmáticos.

- *Disponibilidade, acessibilidade e conveniência.* Os estudos de Candel (2001), Jabs e Devine (2006), Scholderer e Grunert (2005) argumentam que a compra deve ser eficiente e ajustada ao consumidor moderno e pragmático, devendo considerar-se os fatores que condicionam este tipo de consumidor, tais como as alterações demográficas, pressão do trabalho, *stress*, etc. Desta forma, os produtos biológicos devem estar acessíveis e visíveis nos mercados locais, de modo a tornarem-se numa compra “normal” ou de rotina (Hjelmar, 2011). Hill e Lynchehaun (2002) sugerem que a localização e disponibilidade do leite biológico consiste num fator bastante importante, tanto para os consumidores regulares como para os consumidores não regulares (Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007).

- *Certificações.* Hjelmar (2011) sugere que os rótulos biológicos são um elemento chave de distinção para o comprador face aos produtos convencionais,

podendo ser uma ferramenta essencial de informação e confiança. Essoussi e Zahaf (2008) concluem que é necessário existir confiança entre produtor e consumidor. No entanto, as dúvidas dos compradores relativamente à autenticidade das certificações de produtos biológicos continuam a ser uma preocupação de relevo para os produtores.

- *Satisfação com Produtos Convencionais*. Roddy et al. (1994) sugerem que um fator importante consiste na satisfação do consumidor com a compra e o consumo de produtos convencionais, o que limita a opção de compra de produtos biológicos. Outros estudos, contradizem o fator de motivação sabor anteriormente descrito, afirmando que é de facto um dos fatores decisivos, mas que nem sempre os produtos biológicos satisfazem esse critério (Magnusson et al., 2001, citado por Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007).

- *Imperfeições físicas*. Muitos consumidores não aceitam determinadas imperfeições que normalmente se evidenciam nos produtos biológicos (Magnusson et al., 2001, citado por Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz, e Stanton, 2007). No estudo de Hjelm (2011, p.338) um dos seus inquiridos refere: “I bought an organic cucumber but I had to throw half of it away”, explicando que consiste numa das principais razões pela qual abdicava de comprar estes produtos.

2.6 Reflexão e Complexidade do Processo de Compra

De acordo com Beck (1992), Giddens (1991) e Lash (1994) o comportamento de compra refletido apresenta-se como um elemento característico de uma sociedade moderna, em que o consumidor equaciona e toma em consideração diferentes preocupações antes da compra (Hjelm, 2011).

Essoussi e Zahaf (2008) sugerem que as diferenças culturais entre compradores se traduzem em diferentes considerações e decisões de compra face a fatores idênticos. Por exemplo, os consumidores alemães de produtos biológicos colocam um maior ênfase nos fatores saúde, sabor, qualidade e natureza, enquanto os consumidores do Reino Unido não se encontram conectados com o fator natureza e meio-ambiente (Baker et al. 2004, citado por Essoussi e Zahaf, 2008). O estudo longitudinal de Davis et al. (1995) conclui ainda que as prioridades de motivação face a determinados fatores se

podem vir a alterar ao longo do tempo (Davis et al.,1995, citado por Essoussi e Zahaf, 2008).

O estudo de Hjelmar (2011) revela que muitos dos compradores colocam ênfase na conjugação de diferentes fatores, tornando-se difícil a tomada de decisão de compra (e.g., em determinadas ocasiões o leite biológico é transportado por longas distâncias, traduzindo-se num grande consumo de combustível que, posteriormente, irá ter um impacto negativo no ambiente). Muitos dos inquiridos do seu estudo assumem que é consideravelmente complexo agir da forma mais correta como consumidor biológico, uma vez que requer um conhecimento aprofundado do tema, o que a maioria dos compradores não possui.

3. METODOLOGIA

Como foi referido anteriormente na revisão de literatura, a aquisição de produtos biológicos apresenta-se como uma compra refletida, mediante a qual o comprador age tomando em consideração um conjunto de fatores. Por sua vez, esses mesmos fatores apresentam diferentes graus de importância de indivíduo para indivíduo. Deste modo, pretende-se abordar o comprador biológico numa perspetiva exploratória.

3.1 Objetivo e Estrutura Metodológica

Com o principal objetivo de alcançar um conhecimento aprofundado e detalhado sobre o comprador de produtos biológicos, foram selecionados métodos de análise qualitativa. Com a utilização deste método de recolha de dados, pretende-se abordar o dinamismo da realidade social em estudo, analisando os significados atribuídos por cada inquirido à listagem de fatores que motivam ou restringem as suas compras de produtos biológicos.

3.2 Objeto de Estudo e Amostragem

Como objeto de estudo desta análise foram selecionados clientes do mercado biológico AGROBIO do Campo Pequeno em Lisboa. Neste local, os compradores foram intercetados independentemente do seu perfil, sexo ou idade. A amostragem deste estudo é caracterizada como sendo não probabilística por conveniência.

3.3 Método de Recolha de Dados

O método de recolha de dados utilizado foi selecionado com o propósito de alcançar os objetivos previamente identificados. Neste sentido, a ferramenta de recolha de dados escolhida foi a entrevista, que permite a exploração de opiniões de uma forma mais aprofundada, obtendo-se um maior detalhe na informação.

A entrevista caracteriza-se como semi-estruturada, seguindo a estrutura de um guião pré-elaborado, o qual permite a orientação dos inquiridos e que todos respondam às mesmas questões. Em cada pergunta, os compradores são livres de expressar as suas ideias, opiniões e formas de pensar de uma forma flexível.

Como nem todos os compradores a abordar apresentam a mesma acessibilidade para responder à entrevista no local de compra (por questões de tempo, compradores menos extrovertidos, entre outros motivos) foi desenvolvido um questionário com questões abertas a enviar via correio eletrónico.

Este estudo foi aplicado durante o mês de Agosto, entre as semanas 32 e 34, de acordo com a calendarização previamente estabelecida. Reuniram-se dados de 25 compradores no total, dos quais sete foram adquiridos através da entrevista presencial e 18 através do questionário enviado via correio eletrónico.

4. ANÁLISE DE RESULTADOS

Os dados qualitativos foram recolhidos de duas formas distintas. Um conjunto de sete entrevistas foi realizado no local de compra através da gravação áudio,

seguindo-se a transcrição desses dados em documento Word. Para os 18 restantes foi enviado aos compradores um questionário com questões abertas via correio eletrónico.

Todos os dados foram analisados através do software de análise qualitativa MAXQDA, procedendo-se à categorização dos mesmos e posteriormente à transferência dos dados para Excel, com o objetivo de uma melhor estruturação dos resultados.

No total, foram recolhidas 25 entrevistas e questionários, em que 68% dos inquiridos eram do género feminino e 32% do género masculino, com idades compreendidas entre os 15-64 anos, sendo o intervalo 45-54 o mais significativo, 44% da amostra. Dos 25 inquiridos, 48% encontra-se inserido num agregado familiar composto por três pessoas, em termos de rendimento 52% seleccionou a categoria “O rendimento atual dá para viver” e enquanto à escolaridade 84% tem “Bacharelado/Licenciatura ou Superior”.

4.1 Fatores de Motivação da Compra de Produtos Biológicos

- Saúde e Segurança Alimentar.

De acordo com os resultados obtidos, podemos verificar que a grande maioria dos compradores considera os produtos biológicos “seguros” comparativamente aos convencionais, sobretudo devido ao método de produção que restringe a aplicação de agroquímicos: “para serem produtos biológicos significa que não foram tratados com pesticidas nocivos em todo o seu processo de crescimento. Consequentemente dão maior segurança alimentar...” (Entrevista – 10); “penso que são produtos com bastante segurança face aos convencionais, uma vez que não levam com aditivos e químicos prejudiciais à saúde” (Entrevista – 11). Contudo, dois dos inquiridos respondem com menor confiança, afirmando que: “em princípio são mais seguros” (Entrevista – 18); sendo que um deles coloca em causa o sistema de certificação biológico em Portugal “não confio muito no regulador português, ou seja, vi muitos testes da Proteste em que os alimentos biológicos portugueses eram tão maus como os equivalentes não biológicos” (Entrevista – 15).

Esta ausência de químicos mencionada encontra-se fortemente associada a um impacto positivo na saúde, sendo este um dos critérios bastante focado no decorrer das entrevistas: “o impacto na saúde é bastante importante, existe uma grande diferença entre consumir um produto com água limpa e rico em nutrientes e outro com água suja e poucos nutrientes” (Entrevista – 1); “são produtos livres de químicos, ao contrário dos convencionais, que por sua vez terão um efeito mais positivo na saúde no longo prazo para quem os consome com regularidade” (Entrevista – 26). É ainda de notar algumas respostas bastante estruturadas e enquadradas, em que os inquiridos revelam um conhecimento aprofundado sobre o tema em questão: “os produtos biológicos são mais nutritivos, por isso, mais saudáveis, pela sua necessidade natural de adquirir nutrientes da terra como forma de desenvolvimento e defesa de elementos exteriores (e.g., mosca da fruta não ataca quando os níveis de cálcio estão equilibrados)” (Entrevista – 7).

Essoussi e Zahaf (2008) fazem referência à agricultura biológica como solução ao desenvolvimento de algumas doenças. Esta é de facto uma das preocupações dos inquiridos e um fator de motivação, sobretudo ao nível de reações alérgicas: “mesmo bem lavados, os produtos sujeitos a pesticidas continuam com os mesmos entranhados. Assim, estamos a ingerir químicos que normalmente não ingeriríamos, potenciando o aparecimento de alergias e doenças” (Entrevista – 20); “Destacaria, no meu caso pessoal, efeitos positivos ao nível do controlo de reações alérgicas” (Entrevista – 22). Outros compradores estendem as suas opiniões, fazendo referencia aos futuros custos da não intervenção atual: “todas as toxinas associadas a produtos não biológicos criam sofrimento (doenças) e custos imensuráveis para a sociedade” (Entrevista – 6).

- *Sabor.*

Confirmando a afirmação de que “*more natural taste, a cleaner taste*” (Hjelmar, 2011, p. 338), os inquiridos afirmam que o sabor dos produtos biológicos é mais: “autêntico” (Entrevista - 9); “honesto” (Entrevista – 1); “da época” (Entrevista - 26); “mais intenso e mais completo” (Entrevista – 10); “o sabor é mais verdadeiro, mais genuíno. As diferenças são visíveis no sabor, cor e textura” (Entrevista – 25); “uma cenoura, uma maçã, um alho, uma cebola... muito mais intenso” (Entrevista – 21). Existem ainda inquiridos que estabelecem a relação de sabor com a frescura dos produtos e o aroma, referindo ainda que apresentam um período de durabilidade

superior aos produtos convencionais: “Posso dar como exemplo o sabor da abóbora biológica cujo cheiro inclusivamente é muito intenso quando se trata do produto de origem biológica” (Entrevista – 16); “os produtos biológicos sabem francamente melhor que os outros, têm uma consistência melhor e maior durabilidade” (Entrevista – 14). Por outro lado, os inquiridos caracterizam os produtos convencionais como: “inchados e insípidos” (Entrevista – 10); “sabor e aspeto artificial” (Entrevista – 2); “sem sabor” (Entrevista – 5); “muitas vezes chego a deitar fruta convencional para o lixo. Além de não se conseguir comer, chegam a ter um mau sabor” (Entrevista – 1).

Relativamente à associação estabelecida com os preços *premium* dos produtos biológicos e a perceção de um sabor superior (Hill e Lynchehaun (2002) citado por Hughner, McDonagh, Prothero, Shultz e Stanton, 2007), podemos verificar que uma parte significativa dos inquiridos afirma esperar um melhor sabor quando paga um preço superior. No entanto, nem todos apresentam a mesma opinião, verificando-se que o fator sabor por vezes consiste num fator adicional ou secundário: “sim, mas também espero outros pontos: não tenha químicos, seja de época, não tenha ido ao frigorífico” (Entrevista - 20); “o melhor sabor é um fator positivo adicional, mas não vejo essa diferença em todos os produtos” (Entrevista – 19); “quando pago um preço superior para produtos biológicos não penso tanto no sabor, mas mais no valor nutricional destes produtos. O sabor é importante, mas está em segundo plano” (Entrevista – 13).

- *Ambiente.*

A consideração do meio-ambiente encontra-se explícita em muitas das respostas obtidas, em que os respondentes fazem referência à produção biológica como um tipo de cultura sustentável que, por sua vez, apresenta um menor impacto ambiental e promove a biodiversidade dos solos e dos seres-vivos que deles dependem: “a preocupação com os solos é tida em consideração na produção biológica. A partir de um solo saudável (com os níveis de nutrição equilibrados), a planta será saudável e o fruto, consequentemente, também. Assim, o solo, não fica cansado dos químicos e infértil” (Entrevista – 7); “Por exemplo a proteção de certos insetos, tal como as abelhas ou as joaninhas, entre outros. Ou a contaminação das águas. É o respeito por todos nós, no fim de contas somos um todo” (Entrevista – 1); “a deterioração dos lençóis freáticos e a erosão dos solos, por exemplo” (Entrevista – 23).

De acordo com Zsóka (2005), podemos afirmar que os compradores biológicos tomam em consideração a vertente ambiental, agindo de acordo com o seu grau de envolvimento “sim, levamos sempre sacos reutilizáveis para o mercado. Já que os produtos não têm químicos, aproveitamos a água de os lavar para regar as nossas plantas, em vez de deitar fora...” (Entrevista – 20).

Por outro lado, dois dos inquiridos afirmam não ter em consideração o meio-ambiente. Outros dois afirmam ainda que não se trata de um fator essencial à compra: “de certa forma sim, mas quando compro produtos biológicos compro mais pelo facto de ser mais saudável para a minha própria saúde e pelo sabor” (Entrevista – 2).

- *Bem-estar animal.*

Algumas das respostas obtidas relativamente a este fator, encontram-se relacionadas com o argumentado por Hjelmar (2011), que o comprador toma em consideração o modo de vivência dos animais e a forma como são abatidos: “quando o faço é por saber que o animal teve um tratamento menos “agressivo” no seu crescimento e/ou no seu abate” (Entrevista – 3). Relativamente à consideração da vertente social e nutritiva na compra de produtos biológicos de origem animal sugerida pelos autores Harper e Makatouni (2002), um dos entrevistados afirma: “duas razões: saúde (menos químicos, hormonas, antibióticos) e razões morais (têm melhor vida) ” (Entrevista – 19); podemos verificar que a maior parte dos compradores apenas faz referência à componente nutritiva e de saúde individual: “sim, a questão das hormonas no leite ou na carne tem efeitos nocivos sobre a saúde humana (a enorme incidência de cancro ligados às questões hormonais no mundo ocidental) ” (Entrevista – 21); “a manteiga crua, por exemplo, porque é um dos produtos que ao ser ingerido ajuda a libertar-nos de eventuais metais pesados que temos acumulados no nosso organismo” (Entrevista – 6).

Contudo, um número de compradores biológicos afirma não comprar produtos de origem animal, sobretudo por motivos de insuficiente oferta disponível nos mercados que frequentam, preços, questões de saúde, dietas específicas ou por questões éticas: “compro porque em minha casa há quem consuma muitos produtos de origem animal, mas, pessoalmente, tendo sempre a comprar produtos de origem vegetal, pois sou macrobiótica há vários anos” (Entrevista – 17).

- Economia local.

No que diz respeito à preocupação com o local de origem dos produtos biológicos, a maioria dos compradores afirma dar prioridade aos produtos nacionais: “Tento sempre comprá-los portugueses!” (Entrevista – 26); contribuindo para o desenvolvimento das economias locais: “procuro sempre que possível comprar produtos nacionais e ajudar a desenvolver as economias locais” (Entrevista – 11). Contudo, um dos inquiridos embora considere importante, afirma que não se trata de um fator decisivo no seu processo de compra: “dou preferência aos produtos nacionais, mas não posso dizer que seja um fator 100% importante” (Entrevista – 20).

Para alguns inquiridos, o local de origem é um fator importante, na medida em que atribuem prioridade aos produtos biológicos que são comercializados perto do seu local de produção, minimizando o impacto negativo dos transportes no meio-ambiente: “se tivermos produção nacional de um determinado produto e, existir concorrência do mesmo produto de origem internacional, especialmente de outro continente, acho que este produto deixou de ser biológico devido às várias poluições que originou” (Entrevista – 18); “fico satisfeita quando os alimentos que adquiro têm origem em menos de 100 km de distância, dado o impacto que têm os respetivos transportes” (Entrevista – 6). Por outro lado, de acordo com Hjelmar (2011) esta proximidade do local de origem é para alguns compradores sinónimo de maior qualidade e frescura: “significa produtos mais frescos, menos tempo embalados ou conservados” (Entrevista - 9).

Ao ser colocada a questão: “O que pensa dos produtores de produtos biológicos?”; grande parte dos inquiridos considera que se tratam de pessoas: “essenciais, numa aposta alternativa, à preservação do bem-estar e saúde de todos” (Entrevista - 9); “pessoas cultas e preocupadas, que preferem fazer o seu negócio por vias mais “difíceis” do que a generalidade dos produtores” (Entrevista – 25); “pessoas com uma forte consciência ambiental que, contra a maré, tentam produzir produtos saudáveis com elevadas perdas de produto e custos financeiros” (Entrevista – 23). Por outro lado, dois dos inquiridos revelam alguma incerteza relativamente à confiança depositada nas pessoas que cultivam estes produtos: “têm de ser de uma honestidade

inatacável, e penso que algumas vezes não serão” (Entrevista – 15); “conheço produtores íntegros na forma como produzem e outros não” (Entrevista – 1).

- *Envolvimento social.*

De acordo com Hjelm (2011), apenas uma minoria dos inquiridos afirma comprar produtos biológicos para consumo individual, sendo que todos os restantes compram para consumo coletivo: “individual e familiar” (Entrevista - 9); “Não compreendo a pergunta, então compro maçãs biológicas para mim, mas para o marido e filhos compro com pesticidas?” (Entrevista – 23). Algumas das respostas fazem ainda referência à dimensão do “tornar-se pai ou avô” mencionada pelo autor, em que acresce a responsabilidade e preocupação pelas gerações futuras, sobretudo daqueles que lhes são próximos: “comecei a comprar produtos biológicos quando os meus filhos nasceram e faço-o sobretudo para eles” (Entrevista – 13). No entanto, verifica-se também a situação inversa, em que um inquirido com idade compreendida entre os 15 e os 24 anos, afirma comprar produtos biológicos: “para os meus pais e avós”, “porque também me preocupo com a saúde deles” (Entrevista – 11). Um dos compradores estende ainda as suas preocupações a amigos e colegas: “para toda a família e amigos! Mãe, filhos, amigas... grupos de trabalho, entre outros”, “porque pretendo que vivam muito felizes e bem de saúde e muitos anos...” (Entrevista – 6).

- *Mass media.*

De acordo com Hjelm (2011), a informação chocante transmitida pelos *mass media* sobre os métodos de produção intensiva, fazem com que o comprador reflita sobre as suas ações: “recentemente assisti a um documentário a cerca da aquicultura de salmão: propaga doenças indesejadas, é alimentado a ração e vive em cativeiro de grande densidade” (Entrevista – 10). Um dos compradores fala ainda da sua influência ativa neste tipo de divulgação biológica: “eu própria produzo produtos televisivos sobre o assunto para televisão, portanto não vou responder a esta, mas mantenho-me a par destes assuntos através das fontes habituais: *papers* científicos, documentários, imprensa estrangeira” (Entrevista – 21).

Contudo, a grande maioria dos compradores selecionados afirmam não ter assistido a nenhum documentário televisivo ou publicidade ou, caso tenham assistido,

afirmam não se recordar: “não particularmente” (Entrevista – 24); “nada especificamente” (Entrevista – 6); “não, devem ser raros e publicidade televisiva é inexistente, nesse domínio” (Entrevista - 9). Afirmam apenas estar atentos a notícias, à realização de pesquisas individuais na internet por interesse próprio ou pela leitura de alguns livros ou artigos direcionados: “interesse-me muito por artigos sobre técnicas de tornar a vida mais eficiente e feliz. Ora, a saúde é uma variável importante e, por isto, surge muitas vezes a referência à alimentação com base em produtos biológicos” (Entrevista – 17).

4.2 Fatores Limitadores da Compra de Produtos Biológicos

- Preços elevados.

Como foi referido anteriormente, os produtos biológicos tendem a ser vendidos a um preço superior quando comparados com os restantes convencionais: “É alto, às vezes até proibitivo” (Entrevista – 16); “Elevados na generalidade” (Entrevista - 9); “Penso que são bastante mais caros que os convencionais (...) torna-os por vezes inacessíveis” (Entrevista – 22). No entanto, os compradores evidenciam perceber esta diferença de preços, afirmando ser: “compreensível” (Entrevista – 3); “dada a dificuldade de produzir em modo biológico (sem recurso a pesticidas etc, como já referi), menor produção, custo de transporte, maiores perdas etc...acho-os justos. No custo dos produtos está contido todo o processo, desde a produção ao meu consumo. O modo industrial externaliza esses custos (o que não quer dizer que a fatura final a pagar não seja mais elevada no futuro do que o custo do bio)” (Entrevista – 21).

De acordo com os resultados obtidos, podemos verificar que os compradores têm consciência do preço elevado dos produtos biológicos, no entanto para alguns não é esse o principal fator que os limita à compra: “Ouvi dizer que são mais caros, mas vou raramente ao supermercado normal, por isso não sei” (Entrevista – 19); justificando ainda que estão a comprar um produto de maior valor: “Não ligo muito ao preço na maioria das compras biológicas que faço. Sei que em média são mais caros do que os produtos convencionais, contudo o que me interessa é o valor do bem que estou a comprar” (Entrevista – 26).

Relativamente à categoria de produtos pelos quais os compradores se encontram dispostos a pagar um preço elevado, podemos verificar que de acordo com os autores Shafie e Rennie (2012), varia de inquirido para inquirido, sendo os mais mencionados a carne, os produtos de higiene e limpeza: “Detergentes por causa da questão da poluição da água” (Entrevista – 21); produtos da época, produtos em que o risco de processamento é superior: “por exemplo produtos com milho ou soja, que habitualmente são muito manipulados (tofu é um exemplo)” (Entrevista – 15); legumes, frutas ou mesmo: “em todos. Porque só uso bio” (Entrevista – 20).

Ao ser colocada a questão: “O seu rendimento disponível limita-o na compra de produtos biológicos?”; os inquiridos que selecionaram a categoria - “É difícil viver com o rendimento atual”; afirmam sentir esta limitação: “Muito!!!” (Entrevista – 1); “Completamente, é impossível fazê-lo a 100%” (Entrevista - 9). Contudo, esta limitação não se estende unicamente à categoria referida, uma vez que dois dos inquiridos cujo “rendimento atual permite viver confortavelmente”, afirmam também ter limitações na compra destes produtos.

Os compradores que selecionaram a categoria: “O rendimento atual dá para viver”; tanto respondem “Sim” como “Não”, justificando-se da seguinte forma: “sim. Mas isso acaba por ser uma ajuda para comprar racionalmente e evitar desperdícios” (Entrevista – 20); “Não. Prefiro limitar-me na compra de roupa, a comer em restaurantes, fazer viagens, etc etc. Não poupo na compra dos produtos alimentares” (Entrevista – 19).

- Disponibilidade, Acessibilidade e Conveniência.

De acordo com a revisão de literatura, a compra deve ser eficiente e ajustada ao tipo de consumidor, em que os produtos neste caso biológicos deverão estar visíveis e acessíveis, de forma a poderem tornar-se numa compra de rotina.

Ao colocar a questão: “Esses locais ajustam-se às suas rotinas diárias? Ou preferia que estivessem localizados noutros locais?”; verificamos que para a grande maioria dos inquiridos: “Adaptam-se perfeitamente” (Entrevista – 26); “No mercado biológico do Campo Pequeno. Ajusta-se na medida em que se realiza aos Sábados” (Entrevista – 24); “Ajustam-se. Habitualmente compro em qualquer mercado biológico

ou local próximo que venda estes produtos e se ajustem à minha rotina diária” (Entrevista – 17); ”quanto mais próximo melhor, claro, mas não sinto que haja falta de pontos de venda” (Entrevista – 15); “Mercado biológico, mesmo ao lado de minha casa” (Entrevista – 11); “Em Lisboa onde trabalho. Faz parte da rotina, sem grandes desvios” (Entrevista – 8).

Alguns dos compradores foram mais expressivos nas suas respostas, divulgando sugestões como: “Costumo realizar estas compras no mercado do Campo Pequeno, que costuma estar em funcionamento aos sábados de manhã. Ajusta-se à minha rotina diária, contudo penso que deveria haver mais espaços e mais locais onde houvesse possibilidade para realizar este tipo de compra” (Entrevista – 2); “acho que deviam estar cada vez mais nas grandes superfícies” (Entrevista – 12); “Nem sempre é possível comprar determinados produtos nos hipermercados, as cooperativas e feiras não são tão acessíveis, o que faz com que nem sempre se ajustem as rotinas e necessidades diárias” (Entrevista – 6); “Preferia que se localizassem dentro das grandes superfícies, assim não teria que fazer compras primeiro num sítio e depois noutro e, possivelmente, consideraria comprar muitos mais produtos biológicos” (Entrevista – 7). Outros, simplesmente afirmam adaptar a sua procura à oferta já existente: “gostava de ter um mercado próximo de casa, mas atualmente já fazemos de forma a ficar na nossa rota” (Entrevista – 20).

É ainda de sublinhar que a disponibilidade destes produtos nas grandes superfícies ou em novos locais de venda, não apresenta o mesmo significado para todos os compradores. De acordo com os resultados obtidos, a essência do biológico é por vezes entendida de diferentes formas: “Em meu entender estes locais (feiras, mercados, beira da estrada) devem manter-se inalterados, sendo alguns sazonais, de acordo com a época, porque não é apenas de alimentação que se trata, mas sim de manter o equilíbrio mental e emocional no que diz respeito ao contacto com a terra, as gentes e os costumes” (Entrevista – 5).

- Certificações.

As certificações biológicas presentes nos rótulos dos produtos permitem ao comprador ter: “confiança e credibilidade ao produto” (Entrevista - 9); “asseguram

qualidade” (Entrevista – 11); ”segurança” (Entrevista – 12); “claro que sim porque sabemos que os produtos são fiscalizados” (Entrevista – 6); “Considero que as certificações são importantes, porque funcionam para o consumidor como garantia de qualidade, origem e método de produção” (Entrevista – 22); “Os produtores biológicos têm que seguir normas rigorosas verificadas por organismos de controlo e certificação, segundo a legislação europeia de Agricultura Biológica e normalmente apresentam o logótipo institucional o que confere alguma confiança e credibilidade ao produto” (Entrevista – 9). Contudo, outros consumidores respondem de forma diferente, assumindo uma postura defensiva no que diz respeito à confiança absoluta neste tipo de certificações biológicas: ”Em parte, a informação ao consumidor é sempre desejável desde que fidedigna, caso contrário corrompe esta relação que deve ser o mais transparente possível” (Entrevista – 5); “qualquer produtor que queira pode tentar usar essa certificação para enganar o consumidor. Penso que exista certificadoras mais profissionais que outras” (Entrevista – 1); “sim embora não sejam uma garantia absoluta. Depende muito da seriedade que quem os cultiva. Nem tudo se pode controlar nas visitas de controlo dos técnicos de certificação” (Entrevista – 18).

Alguns inquiridos afirmam ainda que as certificações apenas fazem sentido quando os produtos são comercializados nas grandes superfícies: “Quando comprados em grandes superfícies, sim porque me dão essa garantia. Nos mercados locais que frequento, conheço os produtores e não necessito desse rótulo” (Entrevista – 10). Nestes casos, podemos verificar que para um conjunto de compradores, a confiança vai para além do rótulo, uma vez que existe uma proximidade transparente com o produtor.

- Satisfação com Produtos Convencionais.

Com o principal objetivo de obter informação dos compradores biológicos acerca da sua satisfação com produtos convencionais, foram colocadas duas questões pela seguinte ordem: “Pode dar um exemplo de produtos convencionais que compre frequentemente?”; e posteriormente: “Porque razões não os compra biológicos?”.

De acordo com os resultados obtidos e fazendo referencia ao autor Roody (1994), apenas dois dos inquiridos referiram a preferência para com o produto convencional que comprem habitualmente. Um deles: “Detergentes para as máquinas de

lavar”,” Porque não são fáceis de encontrar e porque após experiência anterior, não surtiram o mesmo efeito que os convencionais” (Entrevista – 10). No entanto, embora o comprador considere que o produto biológico não tenha o mesmo efeito do que o convencional, afirma também que “não são fáceis de encontrar”. O segundo inquirido afirma comprar: ”Alguns produtos que o meu filho insiste em comer, por exemplo Chocapicos, Nutela”,” Porque não há qualidade equivalente no bio” (Entrevista – 19). Embora não exista qualidade equivalente, podemos verificar que existe influência do fator “Envolvimento Social”, neste caso entendido como limitador à compra de produtos biológicos.

Relativamente às respostas analisadas, são muitos os fatores referidos anteriormente que se conjugam e diferem de comprador para comprador, fazendo com que habitualmente comprem convencional em detrimento do biológico.

De acordo com os resultados obtidos, podemos evidenciar os seguintes fatores que mais direcionam os compradores inquiridos à “habitual compra convencional”:

- Preços Elevados: “Carne e legumes”,” Uma vez que fazem parte de uma rotina diária de alimentação, considero que o meu rendimento mensal não me permite esse “luxo” (Entrevista – 3); “Frango”,” preço demasiado elevado” (Entrevista – 14); “Iogurtes”,” são demasiado caros” (Entrevista – 16);

-Disponibilidade, Acessibilidade e Conveniência: “Detergentes por exemplo”,” Principalmente porque os mercados onde habitualmente faço as minhas compras não disponibilizam este tipo de produtos. Direcionam-se mais para o sector alimentar “ (Entrevista – 11);” papel higiénico”,” pouca oferta” (Entrevista – 21); “Iogurtes, leite, frutas”,” por não estarem disponíveis produtos biológicos deste género nas lojas que frequento para suprir as necessidades diárias” (Entrevista – 22);

-Conjugação de vários fatores: “alguns produtos de base”,”preço, comodidade, necessidade de alternância.” (Entrevista – 18); ”Fruta e legumes compro muitas vezes convencionais”,” Na maior parte das vezes, porque a oferta deste tipo de produtos convencionais está mais visível nos mostradores e os preços são mais apetecíveis” (Entrevista – 17).

- Imperfeições físicas

Segundo Magnusson (2001) e Hjelmar (2011), as imperfeições físicas dos produtos biológicos são entendidas como um fator de limitação à compra destes produtos. Desta forma, procurou-se saber a opinião de cada comprador relativamente a essas imperfeições, tentando perceber ainda se seria um motivo para abdicar de comprá-los biológicos.

Para muitos dos compradores, o aspeto físico dos produtos biológicos é caracterizado como: “orgânico e natural”, “esteticamente apelativo” (Entrevista – 10); “Normalmente são um pouco maiores e têm mais cor” (Entrevista – 16); “estão bem apresentados” (Entrevista – 18); “tem um aspeto mais rústico” (Entrevista – 20); “Verdadeiros, divertidos e genuínos” (Entrevista – 25); “perfeito!” (Entrevista – 6); “Gosto do seu aspeto natural, mesmo quando parecem menos “bonitos” que os outros” (Entrevista – 14).

Ao ser colocada a questão: “Abdica de os comprar quando apresentam imperfeições ou que são menos apresentáveis do que os convencionais?”; nenhum dos inquiridos afirma deixar de os comprar única e exclusivamente por este fator. Apenas abdicam de comprá-los quando o produto biológico se encontra “claramente estragado”, “mas deformações e tamanho não me preocupam de todo” (Entrevista – 6); ou então “cenouras que sejam muito pequenas e todas deformadas (nem dão jeito para descascar), não compro” (Entrevista – 8); “apenas quando deteto que existe falta de frescura e tónus da matéria do produto, indicadores de se tornarem rapidamente perecíveis” (Entrevista - 9).

Neste caso, podemos verificar que as imperfeições físicas presentes nos produtos de cultivo biológico, não consistem para este conjunto de compradores um fator de limitação à compra: “Não abdicó, porque não é de todo um fator prioritário neste tipo de compra” (Entrevista – 16); “As batatas e maçãs biológicas são mais pequenas e por vezes trazem algumas deficiências estéticas. Contudo, não é isso que me tira a vontade de as comprar” (Entrevista – 26); “normalmente peço para provar e é aí que o paladar e o olfato fazem jus à visão” (Entrevista – 7). É ainda de destacar a seguinte afirmação: “A natureza tem as suas próprias imperfeições físicas que não comprometem a

integridade do “interior”. Considero até ridículo o facto de procurarmos alimentos de aspeto perfeito” (Entrevista – 3).

5. CONCLUSÕES

Este estudo permitiu aprofundar o conhecimento acerca das atitudes e comportamentos dos compradores biológicos, identificando e caracterizando detalhadamente um determinado conjunto de fatores identificados na revisão de literatura.

De referir que este estudo teve por base uma amostra instruída (84% tem bacharelato/licenciatura). Tal situação leva por exemplo à consulta de testes da proteste por parte dos entrevistados (Entrevista 15) assim como ao conhecimento aprofundado acerca de diversos assuntos relacionados com o tema em estudo: “Mosca da fruta não ataca quando os níveis de cálcio estão equilibrados” (Entrevista 7).

Podemos verificar que pelo método de cultivo biológico estar isento de aditivos químicos, os compradores destes produtos sentem maior segurança e valorizam o efeito positivo na saúde, não apenas individualmente mas para o conjunto de pessoas a quem os produtos se destinam. Estes produtos não são adquiridos exclusivamente pelo seu impacto na saúde mas também pelo seu sabor, textura, cor, aroma, pelo fato de serem da época, sendo as imperfeições físicas consideradas naturais, divertidas e um sinal de produto “autêntico!”.

Tanto o meio-ambiente como o bem-estar animal são fatores que vão sendo mencionados e relacionados com os restantes, diferindo de comprador para comprador consoante o seu estilo de vida e grau de envolvimento com os mesmos. Alguns entrevistados revelam ter em consideração o impacto do consumo de produtos biológicos na sociedade (e.g., ” É o respeito por todos nós, no fim de contas somos um todo” (Entrevista 1), enquanto a visão de outros é essencialmente individualista. Dois entrevistados revelam mesmo não ter em consideração o meio ambiente, sendo o seu foco o impacto em si próprios (e.g., “Compro mais pelo facto de ser mais saudável, para a minha própria saúde e pelo sabor” – Entrevista 2).

Podemos ainda reforçar a intensão de muitos entrevistados comprarem produtos biológicos de origem nacional, contribuindo para a economia do país, assim como contribuir para o desenvolvimento de economias locais. Este fator surge bastante associado ao ambiente, frescura dos produtos, disponibilidade, acessibilidade e conveniência, uma vez que o comprador biológico afirma frequentemente deixar de comprar determinados produtos que sejam transportados por grandes distâncias.

O preço elevado é um dos fatores bastante mencionados como limitador à compra de produtos biológicos, no entanto nem todos os inquiridos focam este aspeto. Muitos consideram que o preço não reflete apenas o produto em si, mas um conjunto de valores associados, tais como qualidade, saúde, sabor, ambiente. Podemos ainda verificar que nem sempre existe relação direta da compra de produtos biológicos e o rendimento disponível, dependendo do grau de envolvimento de cada comprador com a vertente biológica.

A decisão de compra de produtos biológicos é complexa e apresenta uma natureza dinâmica. Neste sentido, pode existir a influência de fatores que aproximam e afastam da compra, sendo importante considerar o impacto simultâneo de múltiplos critérios assim como o seu peso na decisão final (e.g., preço *versus* saúde).

6. LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Relativamente às limitações do estudo, podemos referir que nem todos os compradores mostraram ter a mesma disponibilidade de tempo para responder à entrevista, assim como nem todos verbalizaram claramente as suas opiniões. Por outro lado, o local e época do ano poderá também não ter influenciado positivamente os compradores que se disponibilizaram para responder, uma vez que os mercados ao ar livre durante o mês de Agosto são desconfortáveis, sobretudo pelas altas temperaturas registadas.

7. SUGESTÕES DE PESQUISA FUTURA

Os fatores motivadores e limitadores da compra de produtos biológicos ao serem abordados de uma forma exploratória originaram bastante informação que poderá vir a ser utilizada em futuros estudos quantitativos. Outra sugestão consiste na aplicação de uma análise exploratória idêntica apenas aos compradores que seguem rigorosamente a vertente biológica, uma vez que representam um *target* bastante rentável.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akehurst G., Afonso C. e Gonçalves H.M. (2012), “Re-Examining Green Purchase Behavior and the Green Consumer Profile: New Evidences”. *Management Decisions*, 50, 972-988.
- Brown E., Dury S. and HoldsWorth M. (2009), “Motivations of Consumers That Use Local, Organic Fruit and Vegetable Box Schemes in Central England and Southern France”. *Appetite*, 53, 183-188.
- Chrysosoidis G.M. e Krystallis A. (2005), “Organic Consumers’ Personal Values Research: Testing and Validating the List of Values (LOV) Scale and Implementing a Value-Based Segmentation Task”. *Food Quality and Preference*, 16, 585-599.
- Cruz M. (2011), *Comportamento e Perfil do Consumidor de Alimentos Biológicos em Portugal*. Dissertação de Mestrado em Engenharia Alimentar. Instituto Superior de Agronomia.
- Essoussi L.H. e Zahaf M. (2008), “Decision Making Process of Community Organic Food Consumers: An Exploratory Study”. *Journal of Consumer Marketing*, 25(2), 95-104.
- Gomiero T., Pimentel D. e Paoletti M.G. (2011), “Environmental Impact of Different Agricultural Management Practices: Conventional vs. Organic Agriculture”. *Critical Reviews in Plant Sciences*, 30(1-2), 95-124.

- Hjelmar U. (2010), "Consumers' Purchase of Organic Food Products. A Matter of Convenience and Reflexive Practices". *Appetite*, 56, 336-344.
- Hughner R.S, McDonagh P., Prothero A., Shultz C.J, e Stanton J. (2007), "Who Are Organic Food Consumers? A Compilation and Review of Why People Purchase Organic Food". *Journal of Consumer Behaviour*, 6, 1-17.
- Panda R.k. e Sreekumar (2012), "Marketing Channel Choice and Marketing Efficiency Assessment in Agribusiness". *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 24(3), 213-230.
- Paul J. e Rana J. (2012), "Consumer Behavior and Purchase Intention for Organic Food". *Journal of Consumer Marketing*, 29(6), 412-422.
- Pearson D. e Henryks J. (2008), "Marketing Organic Products: Exploring Some of the Pervasive Issues". *Journal of Food Products Marketing*, 14, 95-108.
- Schipmann C. e Qaim M. (2011), "Supply Chain Differentiation, Contract Agriculture, and Farmers' Marketing Preferences: The Case of Sweet Pepper in Thailand". *Food Policy*, 36, 667-677.
- Shafie F.A. e Rennie D. (2012), "Consumer Perceptions Towards Organic Food" *Social and Behavioral Sciences*, 49, 360-367.
- Summer J. e Llewelyn S. (2011), "Organic Solutions? Gender and Organic Farming in the Age of Industrial Agriculture". *Capitalism Nature Socialism*, 22(1), 100-118.
- Voon P.J, Ngui S.K. and Agrawl A. (2011), "Determinants of Willingness to Purchase Organic Food: An Exploratory Study Structural Equation Modeling". *International Food and Agribusiness Management Review*, 14(2), 103-120.

Webgrafia

IFOAM EU Portugal (2011), Consultado a 22/07/2014,
<http://www.ifoameu.org/en/portugal>

ANEXOS

Anexo 1- Guião da Entrevista (Presencial)

Guião da Entrevista

COMPRADOR BIOLÓGICO



O meu nome é Tomás Santos e estou a realizar um estudo no âmbito do Mestrado em Marketing no ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa. Pretendo estudar o consumidor de produtos biológicos e os fatores que o motivam e limitam à compra destes produtos.

Não existem respostas corretas ou incorretas, apenas pretendemos conhecer as suas atitudes para com os produtos biológicos. Todas as respostas serão mantidas anónimas e apenas serão divulgadas de forma agregada ou não identificadas.

Agradeço a sua disponibilidade para responder a algumas questões. Apenas assim poderia concretizar este estudo.

I – Questões Introdutórias (Tempo: 1 minutos)

1. Vem com muita frequência a este mercado biológico? O que o traz aqui?
2. A compra de produtos biológicos é, para si, uma rotina ou apenas ocasional? Porquê?

II – Fatores Motivadores na Compra de Produtos Biológicos (Tempo: 5 minutos) 11p

A. Saúde e Segurança Alimentar

1. O que pensa dos produtos biológicos em termos de segurança alimentar? Pode especificar ou dar um exemplo?
2. Para si, qual o impacto dos produtos biológicos na saúde? Vê diferenças face aos produtos convencionais? Que aspetos destacaria?

B. Sabor

1. O que pensa do sabor dos produtos biológicos? Considera que existem diferenças face aos produtos convencionais? Pode dar um exemplo?
2. Quando paga um preço superior por um produto biológico espera que esse produto tenha um melhor sabor?

C. Preocupação com o Ambiente

1. Quando compra produtos biológicos têm em consideração o meio-ambiente? Se sim, que aspetos considera?

D. Preocupação com o Bem-estar Animal

1. Costuma comprar produtos biológicos de origem animal? Por que razões?

E. Preocupação com a Economia Local

1. Preocupa-se com o local de origem dos produtos biológicos que habitualmente compra? Porquê?
2. O que pensa dos produtores de produtos biológicos?

F. Envolvimento Social/Familiar

1. Quando compra produtos biológicos, compra-os exclusivamente para consumo individual? Ou também para o consumo dos seus familiares? Dê exemplos.

2. No caso de comprar também para o consumo dos seus familiares, por que razão o faz?

G. Mass Media

1. Assistiu a algum documentário televisivo ou publicidade que o fez refletir sobre a compra de produtos biológicos? Se sim, pode referir algum?

III – Fatores Limitadores na Compra de Produtos Biológicos (Tempo: 5 minutos) 10p

A. Preços Elevados

1. O que pensa dos preços dos produtos biológicos?
2. Em que tipo de produtos biológicos está disposto a pagar um preço elevado? Porquê?
3. O seu rendimento disponível limita-o na compra de produtos biológicos?

B. Disponibilidade e Conveniência

1. Em que locais costuma fazer as suas compras de produtos biológicos? Esses locais ajustam-se às suas rotinas diárias? Porquê? Ou preferia que estivessem localizados noutros locais?
2. Encontra facilmente os produtos biológicos que procura?

C. Falta de Confiança nos Rótulos e Certificações

1. As certificações presentes nos rótulos dos produtos biológicos são importantes para si? Quais as razões?

D. Satisfação com Produtos Convencionais

1. Pode dar um exemplo de produtos convencionais que compre frequentemente?
2. Por que não os compra biológicos?

E. Imperfeições Físicas

1. O que pensa do aspeto físico dos produtos biológicos?
2. Abdica de os comprar quando apresentam imperfeições ou que são menos apresentáveis do que os produtos convencionais? Pode dar um exemplo?

IV – Dados Socio-Demográficos do Inquirido (Tempo: 0,5 minutos)

1. Género

Feminino ☐

Masculino ☐

2. Idade

De 15 a 24 ☐

De 25 a 34 ☐

De 34 a 44 ☐

De 45 a 54 ☐

De 55 a 64 ☐

65 ou mais ☐

3. Composição do agregado familiar
-
-

4. Rendimento

O rendimento atual permite viver confortavelmente

☐

O rendimento atual dá para viver

☐

É difícil viver com o rendimento atual

☐

É muito difícil viver com o rendimento atual

☐

5. Habilitações literárias

Nenhum

☐

Básico -1º Ciclo

☐

Básico -2º Ciclo

☐

Básico -3º Ciclo

☐

Secundário ou Técnico Profissional

☐

Bacharelado/Licenciatura ou Superior

☐

MUITO OBRIGADO PELA SUA PARTICIPAÇÃO

Nota: O questionário enviado por correio eletrónico segue a mesma estrutura, embora esteja apresentado por blocos (Bloco I e II) e não apresente questões introdutórias nem títulos.

Anexo 2- Dados Sócio-Demográficos

Quadro A.2.1- Idades	
Intervalo	Nº de Inquiridos
15-24	5
25-34	5
35-44	2
45-54	11
55-64	2
65->	0

Quadro A.2.2 - Género	
Género	Nº de Inquiridos
Feminino	17
Masculino	8

Quadro A.2.3 - Composição do Agregado	
Nº de pessoas	Nº de Inquiridos
1 Pessoa	3
2 Pessoas	5
3 Pessoas	12
4 Pessoas	2
5 Pessoas	1
N/A	2

Quadro A.2.4 - Categoria de Rendimento	
Categoria	Nº de Inquiridos
Permite viver confortavelmente	9
Dá para viver	13
É difícil viver com o rendimento atual	3
É muito difícil viver com o rendimento atual	0

Quadro A.2.5 – Categoria de Rendimento	
Categoria	Nº de Inquiridos
Nenhum	0
Básico - 1ºCiclo	0
Básico - 2ºCiclo	0
Básico - 3ºCiclo	0
Secundário ou Técnico Profissional	4
Bacharelado/Licenciatura ou Superior	21

Anexo 3 - Quadros de Resultados

A.3.1) Fatores de Motivação à Compra de Produtos Biológicos

De acordo com a revisão de literatura, as duas primeiras questões do guião (II-A) foram categorizadas da seguinte forma:

- Segurança Alimentar

Entrevista - 1	Penso que têm todos os requisitos necessários á segurança alimentar desde que cumpra as normas mínimas de segurança alimentar.
Entrevista - 3	Por norma consideramos os produtos biológicos mais saudáveis, logo mais seguros.
Entrevista - 5	Pauta-se assim por um elevado grau de segurança alimentar.
Entrevista - 6	Penso que são o que devemos consumir, verificando a fiabilidade da origem (através da certificação). Idealmente todos os produtos deveriam ser biológicos!
Entrevista - 7	Os produtos biológicos são mais nutritivos, saudáveis e saborosos são produzidos de forma natural, como tal, tudo o que seja pesticidas e químicos não são permitidos na sua produção. A meu ver esta imposição na produção biológica faz com que os produtos tenham as características que têm.
Entrevista - 8	Acredito que são seguros.
Entrevista - 9	Bons, não se aplicam adubos químicos nem se pulverizam as plantas com pesticidas de síntese.
Entrevista - 10	Para serem produtos biológicos significa que não foram tratados com pesticidas nocivos em todo o seu processo de crescimento. Consequentemente dão maior segurança alimentar...
Entrevista - 11	Penso que são produtos com bastante segurança face aos convencionais, uma vez que não levam com aditivos e químicos prejudiciais à saúde.
Entrevista - 12	E hoje em dia os que são comercializados já são fiscalizados, por isso temos cada vez mais a segurança que são mesmo biológicos.
Entrevista - 13	A maior segurança alimentar todavia é-me dada pelos produtos biológicos. Na produção vai-se para além das normas, produzindo com menos/sem químicos, antibióticos e aditivos. Além disso, a sua produção garantidamente diminui a contaminação do solo e da água, protegendo assim o meio ambiente.
Entrevista - 14	Penso que são seguros.
Entrevista - 15	Não confio muito no regulador português. Ou seja, vi muitos testes da Proteste em que os alimentos biológicos portugueses eram tão maus como os equivalentes não biológicos.
Entrevista - 16	São no meu entender mais confiáveis em termos de segurança alimentar, na medida em que não prevê a utilização de qualquer tipo de produto químico. No supermercado procuro sempre produtos que tenham a certificação do selo de agricultura biológica.
Entrevista - 17	Julgo que têm um controlo de qualidade mais rigoroso. Quando vou ao supermercado, os disclaimers de segurança alimentar dos produtos biológicos estão sempre visíveis para o consumidor, o que indicia que foi realizado mais investimento na segurança desses produtos.
Entrevista - 18	Em princípio são mais seguros.
Entrevista - 19	Confio 100% na segurança alimentar dos produtos que compro.
Entrevista - 20	Penso que serão mais seguros, no sentido de não terem pesticidas artificiais, adubos químicos ou hormonas de crescimento. Exemplo: frango bio vs frango de rápido crescimento em aviário.
Entrevista - 21	Seguros, fiscalização mais apertada do que nos ditos produtos industriais alimentares.
Entrevista - 22	Não tenho receios em relação a estes produtos no que diz respeito a segurança alimentar.
Entrevista - 25	Penso que são mais seguros pois no seu crescimento são utilizados produtos com menos malefícios para a saúde humana.
Entrevista - 26	Pela ausência de químicos são mais seguros.

- Saúde

Entrevista - 1	O impacto na saúde é bastante importante, existe uma grande diferença entre consumir um produto com água limpa e rico em nutrientes e outro com água suja e poucos nutrientes.
Entrevista - 2	Penso que são produtos mais saudáveis.
Entrevista - 3	Por norma consideramos os produtos biológicos mais saudáveis logo mais seguros.
Entrevista - 3	Julgo que os produtos biológicos são gerados com menos produtos químicos, logo serão mais benéficos para a nossa saúde.
Entrevista - 5	Para anular os efeitos nefastos da alimentação na saúde dou sempre preferência a produtos naturais

	isentos de químicos sintéticos.
Entrevista - 7	Os produtos biológicos são mais nutritivos, por isso, mais saudáveis, pela sua necessidade natural de adquirir nutrientes da terra como forma de desenvolvimento e defesa de elementos exteriores (ex. Mosca da fruta não ataca quando os níveis de cálcio estão equilibrados).
Entrevista - 8	Na minha saúde não noto diferença, mas a minha alimentação já era equilibrada antes dos produtos biológicos.
Entrevista - 11	O impacto é positivo. Quando régo a minha alimentação à base de produtos alimentares durante um período longo sinto-me melhor, mais saudável.
Entrevista - 12	São mais saudáveis.
Entrevista - 13	Os produtos biológicos certamente têm um impacto positivo na saúde. Aliás produtos convencionais, sobretudo aqueles que não seguem as regras de segurança alimentar, a longo prazo são prejudiciais para a saúde devido entre outros aos resíduos de antibióticos, nitratos e pesticidas.
Entrevista - 14	Acho que são mais saudáveis, porque não contêm químicos. Não tenho possibilidade de avaliar em rigor as diferenças em termos de saúde destes produtos.
Entrevista - 16	Para mim são claramente benéficos para a saúde, e destaco como principal diferença relativamente aos produtos convencionais o facto de os produtos terem o sabor característico do produto ao invés de sabermos a.... nada.
Entrevista - 18	São mais saudáveis. Menos químicos e não são manipulados geneticamente.
Entrevista - 19	Penso que são bastante benéficas para a saúde geral por ter menos químicos e outros componentes pouco saudáveis. Acho especialmente importante para bebés e crianças.
Entrevista - 20	O facto de serem da época é bom, porque como o ser humano "é um bicho" devia comer de acordo com os ciclos naturais.
Entrevista - 21	Ausência de químicos nocivos para a saúde parece o aspeto mais óbvio.
Entrevista - 21	Atendendo a que pouco ou nada se sabe sobre a interação de todos os aditivos, conservantes etc., ou mesmo sobre o seu efeito cumulativo no organismo humano trata-se do "princípio da precaução"...
Entrevista - 22	Penso que tem um impacto positivo na saúde nomeadamente devido ao facto de não se recorrer a produtos químicos na sua produção.
Entrevista - 23	Por não conterem químicos ou hormonas, não permitem a deterioração da saúde da pessoa.
Entrevista - 24	A menor quantidade de químicos utilizada só pode ser benéfica.
Entrevista - 25	Penso que são mais seguros pois no seu crescimento são utilizados produtos com menos malefícios para a saúde humana.
Entrevista - 25	Estamos a consumir produtos verdadeiros e que nos dão nutrientes preciosos para a saúde humana.
Entrevista - 26	São produtos claramente mais saudáveis.
Entrevista - 26	São produtos livres de químicos, ao contrário dos convencionais, que por sua vez terão um efeito mais positivo na saúde no longo prazo para quem os consome com regularidade.

- Métodos de Produção

Entrevista - 1	Penso que têm todos os requisitos necessários à segurança alimentar desde que cumpra as normas mínimas de segurança alimentar, bem como à sua produção.
Entrevista - 2	Não contém químicos e são cultivados por agricultores autónomos dedicados e não em massa.
Entrevista - 5	O produto biológico na sua génese não faz uso de produtos químicos sintéticos, tais como certos fertilizantes e pesticidas, nem de organismos geneticamente modificados, e geralmente adere aos princípios de agricultura sustentável.
Entrevista - 12	São mais saudáveis porque na agricultura não levam produtos químicos e no reino animal nem hormonas, rações, etc.
Entrevista - 15	O facto de não serem manipulados geneticamente; o facto de usarem menos produtos químicos na coinfecção.
Entrevista - 24	Tendo em conta que o uso de pesticidas na agricultura biológica é bastante limitado, considero que os produtos que daí advêm sejam menos nocivos para a saúde que os produtos provenientes da agricultura intensiva convencional com recurso a grandes quantidades de pesticidas.

- Doenças

Entrevista - 6	Todas as toxinas associadas a produtos não biológicos criam sofrimento (doenças) e custos imensuráveis para a sociedade.
Entrevista - 12	Ao consumirmos produtos tratados com químicos, passa para o nosso corpo.
Entrevista - 20	Mesmo bem lavados, os produtos sujeitos a pesticidas continuam com os mesmos entranhados. Assim, estamos a ingerir químicos que normalmente ao ingeriríamos, potenciando assim o aparecimento de alergias e doenças.
Entrevista - 22	Destacaria, no meu caso pessoal, efeitos positivos ao nível do controlo de reações alérgicas.
Entrevista - 26	Que pela ausência de químicos são mais seguros, reduzindo o número de doenças no longo prazo.
Entrevista - 26	Eliminando certos tipos de doenças.

(II-B:1) O que pensa do sabor dos produtos biológicos? Considera que existem diferenças face aos produtos convencionais? Pode dar um exemplo?

- Sabor Biológico

Entrevista - 1	Os produtos biológicos têm sabor honesto quando produzidos e comercializados com honestidade. As diferenças são deveras enormes.
Entrevista - 2	Penso que o sabor de produtos biológicos é mais natural e melhor. Noto bastante essa diferença quando compro por exemplo uma maçã num supermercado ou na feira de produtos biológicos. Há claramente uma diferença de sabor, sendo que o biológico é bem mais intenso e saboroso.
Entrevista - 3	Respeitando os normais estágios de desenvolvimento dos produtos (tempo de crescimento, época do ano etc), os mesmos passarão por um processo de maturação mais natural que lhes configurará um sabor real.
Entrevista - 6	Ex: Tomates biológicos têm mais sabor para além de não terem pesticidas e outras toxinas que precisamos de evitar...
Entrevista - 6	Considero mais saborosos!
Entrevista - 7	Em relação aos produtos convencionais acho que têm mais sabor, pior aspeto e maior conservação. Sim, acho que os biológicos são mais saborosos, possivelmente pela menor intervenção no seu desenvolvimento/crescimento. Por exemplo, o tomate chucha tem mais sabor (é um fruto específico onde noto diferença).
Entrevista - 8	Não efetuei essa comparação no geral, mas alguns sabem de facto diferentemente.
Entrevista - 9	Tem um sabor mais autêntico. Os solos que são fertilizados por matéria orgânica e dessa forma regenerados contribuem para plantas mais ricas em autenticidade de aroma/sabor.
Entrevista - 10	Por experiência sei que o sabor é mais intenso e mais completo.
Entrevista - 10	O melhor exemplo é o tomate. O biológico pode ter formas menos perfeitas, mas normalmente é mais saboroso e consistente.
Entrevista - 11	Existe uma diferença de sabores e textura, no sentido em que muitos dos produtos, por exemplo o tomate é totalmente diferente.
Entrevista - 12	Sim são diferentes no aspeto consistência e sabor. Para mim são mais saborosos.
Entrevista - 13	Geralmente os produtos biológicos (não só legumes como também laticínios e carnes) são mais saborosos e aromáticos. Sobretudo aqueles produtos que são da região ou de um país vizinho e que são da época. Já me aconteceu comprar produtos importados, vindos de longe que eram menos saborosos.
Entrevista - 14	Os produtos biológicos sabem francamente melhor que os outros, têm uma consistência melhor e maior durabilidade. Por exemplo, a cenoura, o alho francês, o kiwi, alface, tomate, etc.
Entrevista - 15	Vejo uma grande diferença entre produtos comprados a produtores e os produtos de supermercado.
Entrevista - 16	Posso dar como exemplo o sabor da abóbora biológica cujo cheiro inclusivamente é muito intenso quando se trata do produto de origem biológica.
Entrevista - 17	Sim, sobretudo na qualidade. Exemplos: fruta, legumes e carne. Não como carne vermelha, apenas branca, mas, em minha casa, quem come também sente um maior aumento de qualidade nos produtos biológicos.
Entrevista - 18	São mais saborosos na condição de serem frescos.
Entrevista - 19	Tem mais sabor, por exemplo a fruta, especialmente morangos.
Entrevista - 20	O sabor é incrivelmente melhor do que os produtos convencionais. Os morangos, por exemplo, são muito melhores quando bio.
Entrevista - 21	Uma cenoura, uma maçã, um alho, uma cebola... muito mais intenso o sabor.
Entrevista - 22	Na maioria das vezes considero que os produtos biológicos apresentam melhor sabor quando comparados com os produtos convencionais. Destacaria os vegetais e a carne.
Entrevista - 23	Existe uma clara diferença de sabor, os produtos biológicos são muito mais saborosos. Por exemplo, as maçãs, os morangos, as cenouras, o tomate, os ovos, etc.
Entrevista - 24	Pela experiência que tenho, os produtos biológicos costumam ter um sabor melhor que os produtos convencionais. A título de exemplo, as maçãs biológicas costumam ter um sabor muito bom.
Entrevista - 25	O sabor é mais verdadeiro, mais genuíno. As diferenças são visíveis no sabor, cor e textura.
Entrevista - 26	Muito melhores! Nota-se bastante a diferença, especialmente nos vegetais e legumes da época.

-Sabor Convencional

Entrevista - 1	Muitas vezes chego a deitar fruta convencional para o lixo. Além de não se conseguir comer, chegam a ter um mau sabor.
Entrevista - 2	Muitas vezes no supermercado a fruta ou os legumes possuem um sabor e aspeto artificial.
Entrevista - 5	No meu entender os produtos ditos convencionais são compósitos de químicos sintéticos que alteram substancialmente o paladar, textura e demais características do produto genuíno, dando maior ênfase sobretudo ao aspeto do produto visando a sua comercialização em massa. Como exemplo a fruta perfeita, bonita com cores atraentes mas insípida, sem sabor.

Entrevista - 10	Os produtos convencionais estão por vezes adicionados de produtos alienos ao seu crescimento natural e, por isso, ficam inchados e insípido...
Entrevista - 16	Destaco como principal diferença relativamente aos produtos convencionais o facto de os produtos terem o sabor característico do produto ao invés de saberem a.... nada.
Entrevista - 24	Comparada com algumas maçãs convencionais cujo sabor é, por vezes, insípido.

(II-B:2) Quando paga um preço superior por um produto biológico espera que esse produto tenha um melhor sabor?

Entrevista - 1	Claro!
Entrevista - 2	Até certo ponto sim.
Entrevista - 3	Sim.
Entrevista - 5	Sim.
Entrevista - 6	Claro que sim! Mas pode ser mais "feio" sem qualquer preconceito da minha parte.
Entrevista - 7	Sim.
Entrevista - 8	Não necessariamente.
Entrevista - 9	Sim.
Entrevista - 10	Sim.
Entrevista - 11	Não, apenas espero que seja mesmo biológico.
Entrevista - 12	Não espero tem mesmo sabor diferente.
Entrevista - 13	Quando pago um preço superior para produtos biológicos não penso tanto no sabor, mas mais no valor nutricional destes produtos. O sabor é importante, mas está em segundo plano.
Entrevista - 14	Espero e normalmente tem.
Entrevista - 15	Não necessariamente.
Entrevista - 16	Sempre.
Entrevista - 17	Sim, claro.
Entrevista - 18	Claro.
Entrevista - 19	Não. O melhor sabor é um fator positivo adicional, mas não vejo essa diferença em todos os produtos.
Entrevista - 20	Sim, mas também espero outros pontos: não tenha químicos, seja de época, não tenha ido ao frigorífico.
Entrevista - 21	Sim, claro que sim.
Entrevista - 22	Sim, e um dos fatores que me leva a comprar produtos biológicos e que espero encontrar no produto.
Entrevista - 23	Espero que tenha uma sabor melhor, mas essencialmente que não tenha substâncias nocivas ao meu organismo.
Entrevista - 24	Sem dúvida.
Entrevista - 25	Sim.
Entrevista - 26	Também, e melhor qualidade sobretudo.

(II-C:1) Quando compra produtos biológicos têm em consideração o meio-ambiente? Se sim, que aspetos considera?

Entrevista - 1	Sim. Por exemplo a proteção de certos insetos, tal como as abelhas ou as joaninhas, entre outros. Ou a contaminação das águas. E o respeito por todos nós, no fim de contas somos um todo.
Entrevista - 2	De certa forma sim, mas quando compro produtos biológicos compro mais pelo facto de ser mais saudável para a minha própria saúde e pelo sabor.
Entrevista - 3	Se forem usados menos produtos químicos na produção, todo o ambiente será menos castigado com os seus efeitos secundários.
Entrevista - 5	Sim, na perspectiva de uma agricultura sustentável, amiga do ambiente.
Entrevista - 6	Vejo sobretudo o sofrimento e o custo da ausência de saúde (cada doença que é tratada com medicamentos sintéticos, também impacta sobre o ambiente) como consideração chave.
Entrevista - 7	Sim, a preocupação com os solos é tida em consideração na produção biológica. A partir de um solo saudável (com os níveis de nutrição equilibrados), a planta será saudável e o fruto, consequentemente, também. Assim, o solo, não fica cansado dos químicos e infértil.
Entrevista - 8	Sim. Menor pegada e melhor aproveitamento dos processos de cultivo.
Entrevista - 9	Os custos e matérias-primas envolvidas no processo do fabrico, armazenamento e transporte.
Entrevista - 10	Sim, tenho em consideração o meio-ambiente. Começando pelo meio social (comer) e continuando pelo contexto territorial (pureza da natureza).
Entrevista - 11	Sim, sobretudo nos legumes e frutas – a não utilização de pesticidas e químicos.
Entrevista - 12	Não podemos não considerar o meio ambiente esta agricultura é saudável para o meio ambiente, ao não colocar químicos na terra.
Entrevista - 13	O meio ambiente não está em primeiro plano quando opto por comprar produtos biológicos. Mas

	tenho consciência que ao optar por este tipo de produtos também contribuo para um melhor meio ambiente. A exceção são produtos biológicos vindos de longe, p.ex. de avião, onde as vantagens deste tipo de produção são reduzidas pela emissão de CO2 pelos aviões.
Entrevista - 14	Não.
Entrevista - 15	Sim; o facto de teoricamente a produção ser menos nociva para o ambiente.
Entrevista - 16	Sim, sem dúvida. A não utilização de químicos promove a qualidade dos solos e tudo o que daí decorre.
Entrevista - 17	Não.
Entrevista - 18	Sim- cultura que provoca menos poluição no meio ambiente.
Entrevista - 19	Menos poluição. Mas também há negativos. Muitos produtos biológicos são importados, i.e. transportados de longe.
Entrevista - 20	Sim. Levamos sempre sacos reutilizáveis para o mercado. Já que os produtos não tem químicos, aproveitamos a água de os lavar para regar as nossas plantas, em vez de deitar fora...
Entrevista - 21	Sustentabilidade, respeito pelos recursos disponíveis, não poluição da terra
Entrevista - 22	Tenho em consideração o impacto no meio ambiente mas não considero que seja um dos fatores mais preponderantes na minha escolha.
Entrevista - 23	Claro que sim, a deterioração dos lençóis freáticos e a erosão dos solos, por exemplo.
Entrevista - 24	Sim. O facto de se utilizarem menos pesticidas e dessa forma se contribuir menos para a degradação dos solos, o facto de esta apostar quase exclusivamente nos produtos sazonais e o facto de se cultivarem produtos isentos de OGM's.
Entrevista - 25	Sim, espero que não tenham uso de herbicidas e pesticidas, prejudiciais para o meio-ambiente.
Entrevista - 26	Considero, o método de cultivo biológico está livre de aditivos químicos prejudiciais à terra, que por sua vez sustenta uma vasta gama de biodiversidade que dela depende.

(II-D:1)Costuma comprar produtos biológicos de origem animal? Por que razões?

- Vertente Socio-Ambiental

Entrevista - 3	Raramente mas quando o faço é por saber que o animal teve um tratamento menos "agressivo" no seu crescimento e/ou no seu abate.
Entrevista - 9	Consumo pontualmente, pela sua acrescida qualidade devido ao tempo e condições naturais de crescimento até ao seu abate.
Entrevista - 19	Sim. Duas razões: saúde (menos químicos, hormonas, antibióticos) e razões morais (tem melhor vida).

- Vertente Nutritiva (Individual)

Entrevista - 1	Sim. iogurte e manteiga por exemplo. Porque gosto!
Entrevista - 5	Sim, nomeadamente aves, frango do campo, pelas suas características orgânicas com menos gordura e um sabor mais genuíno, na canja.
Entrevista - 6	Manteiga crua, por exemplo, porque é um dos produtos que ao ser ingerido ajuda a libertar-nos de eventuais metais pesados que temos acumulados no nosso organismo.
Entrevista - 10	Sempre que possível, justamente por esperar não ingerir produtos químicos indesejáveis que, por um lado retiram o sabor ao produto e, por outro, são nocivos para a nossa saúde.
Entrevista - 12	Nos supermercados já experimentei e não gostei. Mas diretamente ao produtor sim compro.
Entrevista - 13	Frequentemente, pois tanto a carne como o leite e derivados têm mais ómega 3.
Entrevista - 18	Sim, mais saboroso e mais saudável.
Entrevista - 19	Sim. Duas razões: saúde (menos químicos, hormonas, antibióticos) e razões morais (tem melhor vida).
Entrevista - 20	Sim. Para contornar uma alimentação deficiente dos animais de aviário e para evitar hormonas de crescimento.
Entrevista - 21	Sim, a questão das hormonas no leite ou na carne tem efeitos nocivos sobre a saúde humana (vide a enorme incidência de cancro ligados às questões hormonais no mundo ocidental).
Entrevista - 22	Sim, uma vez que, nomeadamente no que diz respeito a carne existem muitos produtos, que apesar de mais acessíveis em termos económicos, apresentam qualidade muito inferior.
Entrevista - 23	Por vezes sim. Porque são mais saborosos, não têm hormonas e a minha dieta ainda não é totalmente vegetariana.
Entrevista - 25	Sim. Ovos, queijo, carne... pois têm um sabor mais genuíno.

- Não Consumo ou Consumo Invulgar

Entrevista - 2	Não.
Entrevista - 7	Não.
Entrevista - 8	A proteína animal não é muito saudável.
Entrevista - 11	Nem sempre, talvez por existir pouca oferta nos locais onde costumo efetuar as minhas compras.

Entrevista - 14	Raramente pois é muito caro.
Entrevista - 15	Não, porque consumo poucos e porque há muito pouco oferta – não há peixes “biológicos” e quase não compro carne.
Entrevista - 16	Não, pelo facto de não ter uma dieta alimentar que não inclui carne, bem como muitos outros produtos de origem animal.
Entrevista - 17	Compro porque em minha casa há quem consuma muitos produtos de origem animal, mas, pessoalmente, tendo sempre a comprar produtos de origem vegetal, pois sou macrobiótica há vários anos.
Entrevista - 24	Não. Não consumo produtos de origem animal no geral (biológicos ou não biológicos) devido a (mas não só) questões éticas.
Entrevista - 26	Não com regularidade. Talvez pela reduzida oferta e a facilidade de encontra-los convencionais.

(II-E:1) Preocupa-se com o local de origem dos produtos biológicos que habitualmente compra? Porquê?

(II-E:2) O que pensa dos produtores de produtos biológicos?

- Não Preocupação

Entrevista - 2	Não. Costumo recorrer à feira de produtos biológicos (Campo Pequeno), sendo esta um mercado com agricultores autónomos de pequena escala.
Entrevista - 7	Não.
Entrevista - 8	Não. Desde que cumpram os requisitos biológicos.
Entrevista - 25	Não.

- Preocupação por Motivos de Proximidade:

Entrevista - 10	Preocupo-me com a localização de alguma proximidade para reduzir a pegada ecológica do produto e, vista a crise no território português, defender a economia portuguesa.
-----------------	--

- Preocupação por Sabor (Frescura)

Entrevista - 9	Sim, procuro que sejam de áreas geográficas próximas, o que significa produtos mais frescos, menos tempo embalados ou conservados.
Entrevista - 23	Sim, quanto menor a distância a que são produzidos, menor o gasto de combustível e poluição associados e mais maduros se podem colher os produtos.

- Preocupação por Nacionalidade

Entrevista - 9	Primazia por produtos nacionais ou de origem de produções dos ecossistemas agrícolas das variedades locais. Defendendo a biodiversidade e o custo justo.
Entrevista - 10	Preocupo-me com a localização de alguma proximidade para reduzir a pegada ecológica do produto e, vista a crise no território português, defender a economia portuguesa.
Entrevista - 11	Não necessariamente, mas procuro sempre que possível comprar produtos nacionais e ajudar a desenvolver as economias locais.
Entrevista - 12	Sim tento que sejam Portugueses. Pela economia e principalmente porque temos solos e clima que dão produtos fantásticos.
Entrevista - 14	Sim. Preferência por produtos portugueses.
Entrevista - 16	Se possível, procuro que os produtos sejam nacionais.
Entrevista - 17	Por regra, tento comprar sempre produtos de origem portuguesa, salvo se o preço se tornar insuportável.
Entrevista - 20	Dou preferência aos produtos nacionais, mas não posso dizer que seja um fator 100 importante.
Entrevista - 21	Tento escolher produtos nacionais para apoiar a economia portuguesa e os produtores nacionais.
Entrevista - 22	Sim, privilegio sempre os produtores nacionais e se possível locais, no sentido de apoiar e incentivar a produção nacional.
Entrevista - 26	Tento sempre comprá-los portugueses!

- Preocupação pela Poluição

Entrevista - 1	Sim! Se tivermos produção nacional de um determinado produto e, existir concorrência do mesmo produto de origem internacional, especialmente de outro continente, acho que este produto deixou de ser biológico devido às várias poluições que originou.
Entrevista - 5	Sim, porque a origem retrata a natureza do bem, a sua proveniência, que está intrinsecamente ligada ao clima, solo, águas, etc., produtos biológicos provenientes de qualquer grande cidade não ligam com a génese do biológico.
Entrevista - 6	Fico satisfeita quando os alimentos que adquiro têm origem em menos de 100 km de distância, dado

	o impacto que têm os respetivos transportes.
Entrevista - 10	Preocupo-me com a localização de alguma proximidade para reduzir a pegada ecológica do produto e, vista a crise no território português, defender a economia portuguesa.
Entrevista - 13	Produtos biológicos vindos de longe nem sempre são mais saborosos e também implicam uma maior emissão de CO2. Assim sendo, se quiser comprar um produto biológico e tiver diferentes opções, cabo por comprar aquele que vem da região ou de um país vizinho.
Entrevista - 18	É melhor que o produto seja produzido o mais próximo possível do sitio de venda- menos gasto de combustíveis e menos poluição.
Entrevista - 19	Sim por causa da poluição causada com transportes
Entrevista - 23	Sim, quanto menor a distância a que são produzidos, menor o gasto de combustível e poluição associados.
Entrevista - 24	Sim. Considero fundamental que os produtos biológicos sejam cultivados à menor distância possível de onde serão consumidos devido à promoção do consumo local e devido à pegada ecológica associada ao transporte de longa distância dos mesmos.

- Preocupação com os Produtores

Entrevista - 1	Conheço produtores íntegros na forma como produzem, e outros não.
Entrevista - 2	Penso que são agricultores autónomos que tem maior preocupação com aquilo que cultivam e efetivamente vendem ao público, tendo maior conhecimento dos seus produtos.
Entrevista - 3	Que deveria ter apoios para serem competitivos num mercado à partida desfavorável.
Entrevista - 5	São produtores que apostam na qualidade em detrimento da quantidade de qualquer produto.
Entrevista - 6	Geralmente são pessoas íntegras e com valores, porque se dedicam a atividades que não tornam as suas vidas mais fáceis...
Entrevista - 7	Na minha opinião os produtores biológicos são produtores mais conscientes e preocupados tanto com o meio-ambiente como com o consumidor.
Entrevista - 8	Penso que deveriam ser incentivados e não burocratizados.
Entrevista - 9	Essenciais, numa aposta alternativa, à preservação do bem-estar e saúde de todos nós consumidores.
Entrevista - 10	Penso que são pessoas bem-intencionadas e que trazem mais valias para a sociedade em que vivemos.
Entrevista - 11	Não tenho nenhuma ideia formada acerca dos produtores de produtos biológicos. No entanto acredito que tenham bastante gosto pelo seu trabalho e por aquilo que proporcionam aos consumidores.
Entrevista - 13	Respeito-os, pois muitos optam por este tipo de produção não somente por poderem exigir preços mais elevados, mas também por convicção de estarem a produzir produtos de alta qualidade e ao mesmo tempo estarem a contribuir pra um melhor meio ambiente.
Entrevista - 14	Tenho muita admiração.
Entrevista - 15	Têm de ser de uma honestidade inatacável; e penso que algumas vezes não serão.
Entrevista - 16	Devia haver mais, também para que a concorrência pudesse eventualmente fomentar uma descida dos preços.
Entrevista - 17	Penso que têm o mérito imediato de chamar a atenção para a verdade na componente dos produtos que compramos. Por outro lado, tenho ideia de que, desde que o controlo de qualidade seja rigoroso e a classificação dos produtos como biológicos também o seja, será sempre uma mais-valia ter produtos com menos componentes químicos e mais naturais.
Entrevista - 18	Se for cultivado com seriedade, é positivo.
Entrevista - 19	Pioneiros. Fico contente que eles existem.
Entrevista - 20	Penso que encontraram uma boa oportunidade de negócio.
Entrevista - 21	Acho que têm uma vida muito mais difícil.
Entrevista - 22	Penso que desenvolvem um trabalho importante por oferecerem ao consumidor uma alternativa de consumo e penso que muitas vezes tem também uma intervenção pedagógica junto dos consumidores.
Entrevista - 23	Pessoas com uma forte consciência ambiental que, contra a maré, tentam produzir produtos saudáveis com elevadas perdas de produto e custos financeiros.
Entrevista - 24	Não tenho opinião formada.
Entrevista - 25	São produtores preocupados com o seu meio envolvente. Por norma, são pessoas cultas e preocupadas, que preferem fazer o seu negocio por vias mais "difíceis" do que a generalidade dos produtores.
Entrevista - 26	São pessoas de valor, que tomaram uma iniciativa correta. Compro biológico também com o objetivo de apoiar este tipo de iniciativas.

(II-F:1) Quando compra produtos biológicos, compra-os exclusivamente para consumo individual? Ou também para o consumo dos seus familiares? Dê exemplos.

(II-F:2) No caso de comprar também para o consumo dos seus familiares, por que razão o faz?

- Apenas Consumo Individual

Entrevista - 16	São exclusivamente para consumo individual.
Entrevista - 22	Compro essencialmente para consumo individual.
Entrevista - 24	Apenas para consumo individual.

- Consumo Coletivo e Motivo

Entrevista - 1	Algumas vezes compro para consumo pessoal, outras para consumo familiar.
Entrevista - 1	O que é bom para mim, é o também para os meus.
Entrevista - 2	Ambos. Costumo comprar em maior parte legumes, como alface, tomates, cogumelos, abóboras, alho francês, cebolinho, pão, maçãs, entre outros, pela melhor e maior intensidade do sabor e por ser (novamente) mais saudável, sendo que costuma ser consumido por toda a família.
Entrevista - 2	Quando vou ao mercado biológico costumo ir com a família com que vivo, portanto a compra de produtos biológicos acaba sempre por ser para a família toda, tendo em conta que vivemos juntos e apreciamos estes produtos pelo seu sabor e pelo facto de ser mais natural e saudável.
Entrevista - 3	Normalmente tenho uma maior preocupação quando cozinho para mais pessoas.
Entrevista - 3	Por reconhecer um sabor mais intenso nos produtos.
Entrevista - 5	A sã alimentação está ligada a um ritual de família, consumir sempre o que for melhor para todos sem exceção.
Entrevista - 6	Para toda a família e amigos! Mãe, filhos, amigas... grupos de trabalho, entre outros.
Entrevista - 6	Porque pretendo que vivam muito felizes e bem de saúde e muitos anos...
Entrevista - 7	Quem compra produtos biológicos, no geral, compra para a família toda, porque se a opinião em relação os produtos biológicos é que estes são melhores que os convencionais para a saúde, vai querer optar por este "estilo de vida" para o seu agregado familiar, de forma a que todos tenham um alimentação mais saudável.
Entrevista - 8	Para toda a família.
Entrevista - 8	O objetivo é manter a saúde de toda a família.
Entrevista - 9	Individual e familiar. Chás e sumos de fruta, leites de soja, e de outros cereais, tofu, verduras e legumes, produtos de higiene, detergentes...
Entrevista - 9	Por acreditar que estou a contribuir quer para manter a sua saúde quer para a sua formação educativa como consumidores.
Entrevista - 10	Compro sempre para consumo familiar. Ex: legumes, carnes, peixe.
Entrevista - 10	Pelas mesmas que faço para mim próprio.
Entrevista - 11	Para consumo individual e da minha família, porque também me preocupo com a saúde deles.
Entrevista - 11	Por que acho que é uma forma de sensibilizar os mais próximos e para lhes melhorar a alimentação.
Entrevista - 12	consumo da família.
Entrevista - 13	Tudo que compro é para o nosso consumo, nunca exclusivamente para consumo individual. Aliás, comecei a comprar produtos biológicos quando os meus filhos nasceram e faço-o sobretudo para eles.
Entrevista - 13	Além de ter o dever de alimentar os meus filhos, creio também de ter o dever de o fazer usando produto de alta qualidade, com alto valor nutricional e com o mínimo de resíduos prejudiciais como antibióticos, nitratos e pesticidas.
Entrevista - 14	Para consumo do agregado familiar. Quase todos os frutos e legumes de consumo diário.
Entrevista - 15	Tudo o que compro é para a família; por exemplo "galletas" de milho ou de arroz.
Entrevista - 15	Porque são produtos teoricamente melhores.
Entrevista - 17	Compro para mim e para o meu namorado com quem vivo.
Entrevista - 17	Porque definimos esta regra: eu vou às compras para casa!
Entrevista - 18	Para mim e para a família.
Entrevista - 18	É mais saboroso e mais saudável.
Entrevista - 19	Tento comprar tudo o que a minha família consome biológico, incluindo produtos limpeza, etc.
Entrevista - 19	Para a saúde deles. A para proteger o planeta e a vida dos animais que comemos.
Entrevista - 20	Compramos bio para a casa toda.
Entrevista - 21	Compro maioritariamente produtos biológicos, o que inclui o que se consome em casa. Salvo raras exceções, toda a carne, leite, iogurtes, manteiga, fruta, legumes, detergentes são biológicos.
Entrevista - 21	Saúde, sabor, respeito pelos recursos e ambiente.
Entrevista - 23	Compro para toda a família.
Entrevista - 23	Não compreendo a pergunta, então compro maçãs biológicas para mim, mas para o marido e filhos compro com pesticidas?
Entrevista - 25	Para consumo individual e familiar. Legumes, Ovos, Compotas e chás produzidos com produtos biológicos.

Entrevista - 25	Porque se são confiáveis para mim, também o são para os meus.
Entrevista - 26	Compro-os para os meus pais e avós.
Entrevista - 26	Porque tal como me preocupo com a minha saúde, também me preocupo com a saúde deles.

(II-G:1) Assistiu a algum documentário televisivo ou publicidade que o fez refletir sobre a compra de produtos biológicos? Se sim, pode referir algum?

Entrevista - 1	Assisti a alguns bem como nas redes sociais que têm imensa matéria sobre o assunto. Biosfera por exemplo.
Entrevista - 2	Não.
Entrevista - 3	Não assisti a nenhum. O meu conhecimento é apenas de leitura.
Entrevista - 5	Não, apenas provenho de uma família de lavradores, onde a sustentabilidade familiar provinha da terra e dos animais de uma forma biológica.
Entrevista - 6	Nada especificamente.
Entrevista - 7	Não.
Entrevista - 8	Nem por isso.
Entrevista - 9	Não, devem ser raros e publicidade televisiva é inexistente, nesse domínio.
Entrevista - 10	Sim. Ainda recentemente assisti a um documentário a cerca da aquicultura de salmão: propaga doenças indesejadas, é alimentado a ração e vive em cativeiro de grande densidade.
Entrevista - 11	Não concretamente, apenas estou atento a notícias sobre a saúde pública e procuro sempre evitar certo tipo de doenças. Ao consumir produtos biológicos sei que estou a ingerir menos químicos prejudiciais à saúde.
Entrevista - 13	Não. Mas eu vivo frequentemente na Alemanha, onde os produtos biológicos são muito divulgados e comprados. O que mais me fez refletir sobre produtos biológicos no início foi o jardim de infância dos meus filhos, onde não era permitido dar lanchinho para levar: Todas as refeições (segundo pequeno almoço e almoço) eram providenciadas pelo jardim de infância e eram todas exclusivamente baseadas em produtos biológicos. Nos raros casos em que havia doces, também esses eram biológicos.
Entrevista - 14	Não assisti.
Entrevista - 15	Não me recordo de nenhum; apenas notícias dispersas sobre os ovos biológicos (que tinham mais antibióticos do que alguns não biológicos, por exemplo).
Entrevista - 16	Não.
Entrevista - 17	Artigos. Interesse-me muito por artigos sobre técnicas de tornar a vida mais eficiente e feliz. Ora, a saúde é uma variável importante e, por isto, surge muitas vezes a referência à alimentação com base em produtos biológicos.
Entrevista - 18	Sim no programa Arte. Não era muito positivo porque se referia ao grande negócio dos produtos biológicos.
Entrevista - 19	Não.
Entrevista - 20	Não.
Entrevista - 21	Eu própria produzo produtos televisivos sobre o assunto para televisão portanto não vou responder a esta. Mas mantenho-me a par destes assuntos através das fontes habituais: papers científicos, documentários (alemães, ingleses), imprensa estrangeira.
Entrevista - 22	Sim, nomeadamente alguns sobre os efeitos da produção intensiva sobre a fertilidade dos campos de cultivo e sobre os produtos químicos utilizados e seus efeitos sobre a saúde.
Entrevista - 23	Não, mas já li vários estudos e livros sobre o assunto.
Entrevista - 24	Não particularmente.
Entrevista - 26	Que me tenha marcado creio que não. Desta área, apenas acompanho algumas informações na internet por interesse próprio.

A.3.2) Fatores de Limitação à Compra de Produtos Biológicos

(III-A:1) O que pensa dos preços dos produtos biológicos?

Entrevista - 1	Penso que alguns são realmente biológicos e outro não. Penso ainda que existem lóbis como em qualquer outro ramo que controlam os preços de um forma ou doutra.
Entrevista - 2	Penso que em parte são um pouco mais caros que às vezes em supermercados, mas penso que se justifica pagar um pouco mais (e às vezes isso não acontece), tendo em conta a sua origem e o seu cultivo.
Entrevista - 3	Normalmente são mais caros. O que é compreensível.
Entrevista - 5	Não são diferentes de qualquer outro bem em que a curva da procura é maior que a oferta.
Entrevista - 6	Perfeitamente aceitáveis na maioria dos casos. Se tenho um problema com um preço escolho outro produto. Há sempre produtos alternativos.
Entrevista - 7	Caros.
Entrevista - 8	Um pouco caros.

Entrevista - 9	Elevados na generalidade.
Entrevista - 10	Não tenho conhecimentos para comentar.
Entrevista - 11	Caros em comparação com os produtos convencionais.
Entrevista - 12	Razoáveis.
Entrevista - 13	O facto de serem mais elevados é justificado entre outros por maiores custos na produção. Embora tenha que admitir que na Alemanha, exceto na carne, a diferença de preços não é tão elevada assim.
Entrevista - 14	Pena que ainda haja uma diferença de preços grande entre estes e os não biológicos.
Entrevista - 15	Muito elevados.
Entrevista - 16	É alto, às vezes até proibitivo.
Entrevista - 17	Tenho a ideia geral de que são mais caros, mas não estou certa da diferença face aos demais produtos sucedâneos.
Entrevista - 18	Em geral são mais caros.
Entrevista - 19	Ouvi dizer que são mais caros, mas vou raramente ao supermercado normal, por isso não sei.
Entrevista - 20	Penso que é, nalguns casos, elevado. Em outros fica próximo dos do hipermercado, especialmente em produtos de época.
Entrevista - 21	Dada a dificuldade de produzir em modo biológico (sem recurso a pesticidas etc, como já referi), menor produção, custo de transporte, maiores perdas etc acho-os justos. No custo dos produtos está contido todo o processo, desde a produção ao meu consumo. O modo industrial externaliza esses custos (o que não quer dizer que a fatura final a pagar não seja mais elevada no futuro do que o custo do bio).
Entrevista - 22	Penso que são bastante mais caros que os convencionais, e apesar de perceber que os métodos de produção e distribuição justificam o preço superior, tornam nos por vezes inacessíveis.
Entrevista - 23	Por vezes são mais dispendiosos, mas encontro frequentemente os mesmos produtos não biológicos mais caros no Pingo Doce, por exemplo.
Entrevista - 24	Penso que sejam algo elevados devido à fraca procura dos mesmos.
Entrevista - 25	Caros.
Entrevista - 26	Não ligo muito ao preço na maioria das compras biológicas que faço. Sei que em média são mais caros do que os produtos convencionais, contudo o que me interessa é o valor do bem que estou a comprar.

(III-A:2) Em que tipo de produtos biológicos está disposto a pagar um preço elevado? Porquê?

Entrevista - 1	Em nenhuns! Mas como disse anteriormente na maioria das vezes não há alternativa.
Entrevista - 2	Legumes e frutas, devido ao seu sabor e por não conter químicos.
Entrevista - 3	Em qualquer um.
Entrevista - 5	Todos desde que o efetivamente o sejam.
Entrevista - 6	Depende.
Entrevista - 7	Não compro, mas se tivesse possibilidade financeira optaria por pagar um preço mais elevado por carne. A carne de origem biológica para além de ser mais saudável, pois a alimentação dos animais é mais saudável, os próprios animais são tratados em melhores condições em comparação com a criação de animais na forma convencional em que muitas vezes as condições não são as melhores e a criação é feita em massa.
Entrevista - 8	Nos vegetais, por serem a base da alimentação.
Entrevista - 9	Alimentação, produtos de higiene e de limpeza.
Entrevista - 10	Em todo o tipo de produto alimentar.
Entrevista - 11	Todos os que sejam possíveis. As razões são principalmente por motivos de saúde.
Entrevista - 12	Carne. Porque legumes encontro com mais facilidade.
Entrevista - 13	Em todos, pois compro maior qualidade.
Entrevista - 14	Frutas e legumes e desde que o preço não fique uma exorbitância. Porque são os alimentos mais consumidos pelo agregado familiar.
Entrevista - 15	Aqueles em que o risco do processamento é maior; por exemplo produtos com milho ou soja, que habitualmente são muito manipulados (tofu é um exemplo).
Entrevista - 16	Essencialmente legumes e fruta.
Entrevista - 17	Não há produtos concretos por que pagaria mais em especial.
Entrevista - 18	Legumes, cereais, pão, ovos, produtos de limpeza. Qualidade.
Entrevista - 19	Em todos. Por serem biológicos.
Entrevista - 20	Em todos. Porque só uso bio.
Entrevista - 21	Carne e detergentes. Carne por questões de saúde e respeito pelos animais e não esgotamento de recursos naturais (solo etc). Detergentes por causa da questão da poluição da água.
Entrevista - 22	Fundamentalmente em legumes e carne, uma vez que considero que existem realmente diferenças ao nível da qualidade.
Entrevista - 23	Os que são portadores de verdadeiros venenos e mais perigosos se produzidos da forma tradicional: morangos, espinafres, alface, carne, leite, ovos, etc.

Entrevista - 24	Em produtos menos convencionais ou mais exóticos.
Entrevista - 25	Carnes, porque são produtos de carácter mais rigoroso e são produtos de difícil produção.
Entrevista - 26	Sobretudo produtos da época, vegetais e frutas, etc.

(III-A:3) O seu rendimento disponível limita-o na compra de produtos biológicos?

Entrevista - 1	Muito!!!
Entrevista - 2	Não costumo realizar tantas compras biológicas assim, de forma regular, para poder ter alguma limitação nesse aspeto.
Entrevista - 3	Sim.
Entrevista - 5	Não.
Entrevista - 6	Não.
Entrevista - 7	Sim.
Entrevista - 8	Sim.
Entrevista - 9	Completamente, é impossível fazê-lo a 100%.
Entrevista - 10	Não.
Entrevista - 11	Não.
Entrevista - 12	Não.
Entrevista - 13	Não.
Entrevista - 14	Não.
Entrevista - 15	Sim.
Entrevista - 16	Sim.
Entrevista - 17	Não.
Entrevista - 18	Não.
Entrevista - 19	Não. Prefiro limitar-me na compra de roupa, a comer em restaurantes, fazer viagens, etc etc. Não poupo na compra dos produtos alimentares.
Entrevista - 20	sim. Mas isso acaba por ser uma ajuda para comprar racionalmente e evitar desperdícios.
Entrevista - 21	por vezes, mas adapto-o comendo menos carne – penso que quando se diz que a carne bio é cara nos esquecemos que um bife por semana basta – o excesso de consumo de carne é outra questão, mas reduzindo o consumo, as contas batem certas.
Entrevista - 22	Sim.
Entrevista - 23	Sim.
Entrevista - 24	Infelizmente, limita-me um pouco.
Entrevista - 25	Não.
Entrevista - 26	Não.

(III-B:1) Em que locais costuma fazer as suas compras de produtos biológicos?
Esses locais ajustam-se às suas rotinas diárias? Porquê? Ou preferia que estivessem localizados noutros locais?

Entrevista - 2	Costumo realizar estas compras no mercado do Campo Pequeno, que costuma estar em funcionamento aos sábados de manhã. Ajusta-se à minha rotina diária, contudo penso que deveria haver mais espaços e mais locais onde houvesse possibilidade para realizar este tipo de compra.
Entrevista - 3	Considero que já existe um leque variado de produtos nos supermercados "normais".
Entrevista - 5	Em meu entender estes locais (feiras, mercados, beira da estrada) devem manter-se inalterados, sendo alguns sazonais, de acordo com a época, porque não é apenas de alimentação que se trata, mas sim de manter o equilíbrio mental e emocional no que diz respeito ao contacto com a terra, as gentes e os costumes.
Entrevista - 6	Mercados biológicos (ajusta-se), Biocoop (ajusta-se), Miosotis (mais difícil, mas consigo uma vez de duas em duas semanas), Pomar da Rosa (mesmo perto mas apenas com alguns produtos biológicos), por vezes El Corte Inglés Supercore. Claro que gostaria de ter mais locais que disponibilizam tais produtos.
Entrevista - 7	Sobretudo mercado biológico de alvalade, entre outros mercados. São compras específicas fora da minha rotina de compras. Preferia que se localizassem dentro das grandes superfícies, assim não teria que fazer compras primeiro num sítio e depois noutro e possivelmente consideraria comprar muitos mais produtos biológicos.
Entrevista - 8	Em Lisboa onde trabalho. Faz parte da rotina, sem grandes desvios.
Entrevista - 9	Mercados biológicos, lojas específicas e supermercados. Sim ajustam-se.
Entrevista - 10	Costumo comprar em mercados e em grandes superfícies. Sim, ajustam-se à minha rotina diária. No entanto deveria haver mais opções, nomeadamente nas grandes superfícies.
Entrevista - 11	Mercado biológico, mesmo ao lado de minha casa.
Entrevista - 12	Acho que deviam estar cada vez mais nas grandes superfícies.

Entrevista - 13	Qualquer mercado que venda hoje em dia produtos biológicos. Ajustam-se perfeitamente à minha rotina.
Entrevista - 15	Quanto mais próximo melhor, claro, mas não sinto que haja falta de pontos de venda.
Entrevista - 17	Ajustam-se. Habitualmente compro em qualquer mercado biológico ou local próximo que venda estes produtos e se ajustem à minha rotina diária.
Entrevista - 19	Mercados, Miosótis, entre outros. Ajustam-se perfeitamente.
Entrevista - 20	Gostava de ter um mercado próximo de casa, mas atualmente já fazemos de forma a ficar na nossa rota.
Entrevista - 21	Uma vez por semana, sábados, ou mercado do Príncipe Real ou mercado Agrobio no Campo Pequeno e supermercado Miosótis – todos em Lisboa. E tenho família que produz em modo bio na Beira Baixa, pelo que sou uma feliz contemplada com produtos sazonais.
Entrevista - 22	Nem sempre é possível comprar determinados produtos nos hipermercados, as cooperativas e feiras não são tao acessíveis, o que faz com que nem sempre se ajustem as rotinas e necessidades diárias.
Entrevista - 23	Em Lisboa: Miosótis e Amor Bio. E também mercados biológicos. Costumo encomendar on-line também, pela Quinta do Arneiro.
Entrevista - 24	No mercado biológico do Campo Pequeno. Ajusta-se na medida em que se realiza aos Sábados.
Entrevista - 25	Mercados Municipais, Mercados locais e produtores diretos. Sim, ajustam-se.
Entrevista - 26	Adaptam-se perfeitamente.

(III-B:2) Encontra facilmente os produtos biológicos que procura?

Entrevista - 1	Geralmente sim.
Entrevista - 2	Este mercado acaba por ser pequeno, não oferecendo tantos produtos assim. Mas isto acaba por estar também ligado ao facto das estações e dos legumes ou frutas disponíveis em cada época.
Entrevista - 3	Sim.
Entrevista - 5	Sim.
Entrevista - 6	Algumas falhas: por exemplo nem sempre encontro manteiga crua.
Entrevista - 7	Não.
Entrevista - 8	Sim.
Entrevista - 9	Sim perfeitamente, vivo no centro de Lisboa.
Entrevista - 10	Nem sempre.
Entrevista - 11	Sim.
Entrevista - 12	Não. Por exemplo leite de vaca e soja.
Entrevista - 13	Sim.
Entrevista - 14	Não.
Entrevista - 15	Sim.
Entrevista - 16	Nem sempre.
Entrevista - 17	Sim.
Entrevista - 18	Em geral.
Entrevista - 19	Sim.
Entrevista - 20	Sim.
Entrevista - 21	Sim.
Entrevista - 22	Sim.
Entrevista - 23	Sim.
Entrevista - 24	Sim.
Entrevista - 25	Sim.
Entrevista - 26	Sim, adapto-me bastante bem à oferta existente e próxima da minha rotina diária.

(III-C:1) As certificações presentes nos rótulos dos produtos biológicos são importantes para si? Quais as razões?

Entrevista - 1	Sim. Porque nos dá alguma garantia que o produto seja biológico. Embora qualquer produtor que queira pode tentar usar essa certificação para enganar o consumidor. Penso que exista certificadoras mais profissionais que outras.
Entrevista - 2	Os produtos que compro não vêm com rótulos.
Entrevista - 3	Pela confiança no produtor.
Entrevista - 5	Em parte, a informação ao consumidor é sempre desejável desde que fidedigna, caso contrário corrompe esta relação que deve ser o mais transparente possível.
Entrevista - 6	Claro que sim porque sabemos que os produtos são fiscalizados.
Entrevista - 7	Sim, a partir destes posso para além de saber a forma como são produzidos, posso confiar na mesma.
Entrevista - 8	Não.
Entrevista - 9	Os produtores biológicos têm que seguir normas rigorosas verificadas por organismos de controlo e certificação, segundo a legislação europeia de Agricultura

	Biológica e normalmente apresentam o logótipo institucional o que confere alguma confiança e credibilidade ao produto.
Entrevista - 10	Quando comprados em grandes superfícies, sim porque me dão essa garantia. Nos mercados locais que frequento, conheço os produtores e não necessito desse rótulo.
Entrevista - 11	Sim, julgo que os rótulos de qualquer produto, feira ou mercado asseguram qualidade e credibilidade aos seus compradores em geral.
Entrevista - 12	Sim para ter segurança que são mesmo biológicos.
Entrevista - 13	Quando compro no supermercado certamente, pois dá-me uma certa segurança de estar a comprar de facto um produto biológico.
Entrevista - 14	Sim. Dão credibilidade.
Entrevista - 15	Acreditar na veracidade das informações veiculadas pelos produtores.
Entrevista - 16	Sim. Transmitem uma confiança extra na qualidade do produto.
Entrevista - 17	Confesso que não atendo muito às mesmas, pelo menos, não o faço com a regularidade com que deveria fazer, pois considero que são o selo de qualidade de que falei anteriormente e que considero fundamental.
Entrevista - 18	Sim embora não sejam uma garantia absoluta. Depende muito da seriedade que quem os cultiva. Nem tudo se pode controlar nas visitas de controle dos técnicos de certificação.
Entrevista - 19	Vagamente. Assim tenho certeza que são mesmo biológicos.
Entrevista - 20	Sim. A confiança de que aquele produto não foi mesmo submetido a químicos.
Entrevista - 21	Sim, oferecem garantia da qualidade e modo de produção.
Entrevista - 22	Considero que as certificações são importantes porque funcionam para o consumidor como garantia de qualidade, origem e método de produção.
Entrevista - 23	Sim, se forem certificados tenho uma garantia de maior qualidade.
Entrevista - 24	Não necessariamente.
Entrevista - 25	Sim, conferem mais credibilidade e confiança.
Entrevista - 26	Sim, o rótulo biológico é sempre uma preferência. Nem todos os produtos trazem o seu rótulo individual, embora as bancas dos mercados que frequento todas estejam identificadas com o rótulo biológico.

(III-D:1) Pode dar um exemplo de produtos convencionais que compre frequentemente?

(III-D:2) Por que não os compra biológicos?

- Compra frequente convencional e respetivo motivo

Entrevista - 1	Consumo produtos convencionais generalizados.
Entrevista - 1	Por questões monetárias.
Entrevista - 2	Alface, tomate, cebolinho, pão, carne, iogurtes, leite.
Entrevista - 2	Às vezes compro, talvez não com tanta frequência pois como digo, não existem tantos locais assim para realizar este tipo de compra. Pelo menos não do meu conhecimento. Talvez devesse ser mais divulgado.
Entrevista - 3	Carne e legumes.
Entrevista - 3	Uma vez que fazem parte de uma rotina diária de alimentação, considero que o meu rendimento mensal não me permite esse "luxo".
Entrevista - 5	Frutas de origem tropical ou fora de época, mas não frequentemente.
Entrevista - 5	Por não haver.
Entrevista - 6	Algumas verduras e frutas.
Entrevista - 6	Não consigo aceder aos biológicos por estarem mais longe ou quando procuro uma fruta ou legume que não está disponível na loja biológica. A diversidade é essencial.
Entrevista - 7	Carne.
Entrevista - 7	Porque é muito mais cara.
Entrevista - 8	Fruta, detergentes.
Entrevista - 8	Fruta é muito mais cara. Outros produtos ainda não comparei preços.
Entrevista - 9	Cereais de pequeno-almoço.
Entrevista - 9	Compro com alguma regularidade mas não frequentemente, devido ao seu consumo diário ficam excessivamente caros para o meu orçamento familiar.
Entrevista - 10	Detergentes para as máquinas de lavar.
Entrevista - 10	Porque não são fáceis de encontrar e porque após experiência anterior, não surtiram o mesmo efeito que os convencionais.
Entrevista - 11	Detergentes por exemplo.
Entrevista - 11	Principalmente porque os mercados onde habitualmente faço as minhas compras não disponibilizam este tipo de produtos. Direccionam-se mais para o sector alimentar.

Entrevista - 12	Leite queijo fiambre.
Entrevista - 12	Não encontro.
Entrevista - 13	Legumes, frutas, leite e derivados.
Entrevista - 13	Por saber que ou são da região , ou vêm de produtores que embora não tenham o rótulo, produzem produtos biológicos ou pelo menos produtos de acordo com as normas da segurança alimentar.
Entrevista - 14	Frango.
Entrevista - 14	Preço demasiado elevado.
Entrevista - 15	Por exemplo, leite de soja, arroz, massas, pizzas, cereais, etc.
Entrevista - 15	Por serem muito caros.
Entrevista - 16	Iogurtes.
Entrevista - 16	São demasiado caros.
Entrevista - 17	Fruta e legumes compro muitas vezes convencionais.
Entrevista - 17	Na maior parte das vezes, porque a oferta deste tipo de produtos convencionais está mais visível nos mostradores e os preços são mais apetecíveis.
Entrevista - 18	Alguns produtos de base.
Entrevista - 18	Preço, comodidade, necessidade de alternância.
Entrevista - 19	Alguns produtos que o meu filho insiste em comer, por exemplo Chocapicos, Nutela. Também compro vinho não bio.
Entrevista - 19	Porque não há qualidade equivalente no bio.
Entrevista - 20	Melão, meloa, batata doce, cebola.
Entrevista - 20	Porque não são produtos que sejam tratados com muitos químicos e, então, baseio-me no preço para fazer a compra.
Entrevista - 21	Papel higiénico.
Entrevista - 21	Pouca oferta.
Entrevista - 22	Iogurtes, leite, frutas.
Entrevista - 22	Por não estarem disponíveis produtos biológicos deste género nas lojas que frequento para suprir as necessidades diárias.
Entrevista - 23	Peixe e frutos secos.
Entrevista - 23	O peixe sem poluentes não existe e os frutos secos biológicos são extremamente caros.
Entrevista - 24	Bananas, abacates e morangos.
Entrevista - 24	Devido ao preço elevado e escassa disponibilidade nalguns casos.
Entrevista - 25	Massas, arroz, legumes, carne, peixe, cereais.
Entrevista - 25	Massa e arroz porque são produtos difíceis de encontrar produzidos biologicamente.
Entrevista - 26	O peixe e a carne.
Entrevista - 26	Porque não existe tanta oferta disponível e de fácil acessibilidade.

(III-E:1) O que pensa do aspeto físico dos produtos biológicos?

(III-E:2) Abdica de os comprar quando apresentam imperfeições ou que são menos apresentáveis do que os produtos convencionais? Pode dar um exemplo?

- Opinião sobre aspeto físico e a não compra por esse motivo

Entrevista - 1	Não dou importância.
Entrevista - 1	Não abdicó! Antes pelo contrário, quanto maior a imperfeição melhor o sabor, especialmente nos produtos convencionais.
Entrevista - 2	Penso que tem um aspeto mais natural, original e fiel, sendo que em grande parte não tem a aparência perfeita que muitos esperam e preferem, sendo que é o que muitas vezes encontramos nos supermercados pelo facto de conterem químicos ou serem geneticamente modificados, sendo produzidos para as massas.
Entrevista - 2	Não.
Entrevista - 3	Tem um excelente aspeto.
Entrevista - 3	Não. A natureza tem as suas próprias imperfeições físicas que não comprometem a integridade do "interior". Considero até ridículo o facto de procurarmos alimentos de aspeto perfeito.
Entrevista - 5	Eu gosto, não são uniformes e tem um aspeto mais rude.
Entrevista - 5	Não de todo, normalmente peço para provar e é aí que o paladar e o olfato fazem jus à visão.
Entrevista - 6	perfeito!
Entrevista - 6	Se a fruta ou legumes estão claramente estragados claro que não compro, mas deformações e tamanho não me preocupam de todo.
Entrevista - 7	São mais feios.
Entrevista - 7	Não, por exemplo o tomate, por vezes apresenta terra, mancha ou deformações na forma, mas

	que não me impedem de os comprar, visto que para que tenham uma forma "bonitinha" muitas vezes são alterados.
Entrevista - 8	São normais.
Entrevista - 8	Nem por isso, mas por exemplo, cenouras que sejam muito pequenas e todas deformadas (nem dão jeito para descascar), não compro.
Entrevista - 9	É bom na generalidade, cresci a confiar nesse aspeto e a rejeitar o perfeito e artificial.
Entrevista - 9	Não, apenas quando deteto que existe falta de frescura e tónus da matéria do produto, indicadores de se tornarem rapidamente perecíveis.
Entrevista - 10	O aspeto físico de um tomate biológico é orgânico e natural. Por isso é muito mais valoroso e esteticamente apelativo do que um tomate de estufa não biológico que tem um aspeto artificial.
Entrevista - 10	Não abdicó, justamente por achá-los mais apelativos do que os convencionais.
Entrevista - 11	Nunca, pago pela qualidade e sabor, não pelo aspeto.
Entrevista - 11	Não me importo com o aspeto físico.
Entrevista - 12	Normal para biológicos.
Entrevista - 12	Não.
Entrevista - 13	Na maioria das vezes os produtos biológicos são menos "bonitos" o que não me importa nada.
Entrevista - 13	Não, nunca abdicó.
Entrevista - 14	Gosto do seu aspeto natural, mesmo quando parecem menos "bonitos" que os outros.
Entrevista - 14	Não. Compro frequentemente alhos franceses menos apresentáveis que os convencionais e são ótimos.
Entrevista - 15	Processados: os estrangeiros, sobretudo alemães, têm boa apresentação; os portugueses menos, mas estão a melhorar; não processados (fruta e vegetais) os biológicos têm quase Sempre pior aspeto.
Entrevista - 15	Sim; se vejo cenouras raquílicas, por exemplo.
Entrevista - 16	Normalmente são um pouco maiores e têm mais cor.
Entrevista - 16	Não abdicó, porque não é de todo um fator prioritário neste tipo de compra.
Entrevista - 17	Nem sempre será o melhor, mas, as mais das vezes, noto que há um investimento na apresentação. Sobretudo em marcas novas – start ups.
Entrevista - 17	Não, a menos que o fim para que os comprei assim o reclame. Por exemplo, se for para organizar um jantar com empratamento ou condições de apresentação especiais.
Entrevista - 18	Estão bem apresentados.
Entrevista - 18	Não. Sobretudo a fruta que pode ser mais pequena.
Entrevista - 19	Gosto.
Entrevista - 19	Não, acho que são verdadeiros, não perfeitos.
Entrevista - 20	Tem um aspeto mais rústico.
Entrevista - 20	Não. Abdico se estiverem pisados ou a apodrecer. Mas se tiverem uma forma menos convencional ou uma "marca de nascença" não me causa diferença.
Entrevista - 22	Apesar de por vezes não cumprirem os padrões dos produtos convencionais, não é um critério que me faça não os adquirir.
Entrevista - 22	Não.
Entrevista - 23	Parecem-me produtos vindos da quinta, cada qual na sua forma, e não todos igualmente formatados que parecem terem sido feitos na fábrica, como os que se vendem nos supermercados.
Entrevista - 23	Não.
Entrevista - 24	Penso que são mais apelativos visto não terem o ar formatado e todo igual que os convencionais apresentam.
Entrevista - 24	Não.
Entrevista - 25	Verdadeiros, Divertidos e genuínos.
Entrevista - 25	São menos apresentáveis, mas mesmo assim não os deixo de comprar.
Entrevista - 26	Depende do ponto de vista estético.
Entrevista - 26	Não. As batatas e maçãs biológicas são mais pequenas e por vezes trazem algumas deficiências estéticas. Contudo, não é isso que me tira a vontade de as comprar.